

AAU-4068.

PERUSAHAAN NENAS KEBUN2 KECHIL

DI-DAERAH PONTIAN

Oleh

Wahid bin Haji Dahlan

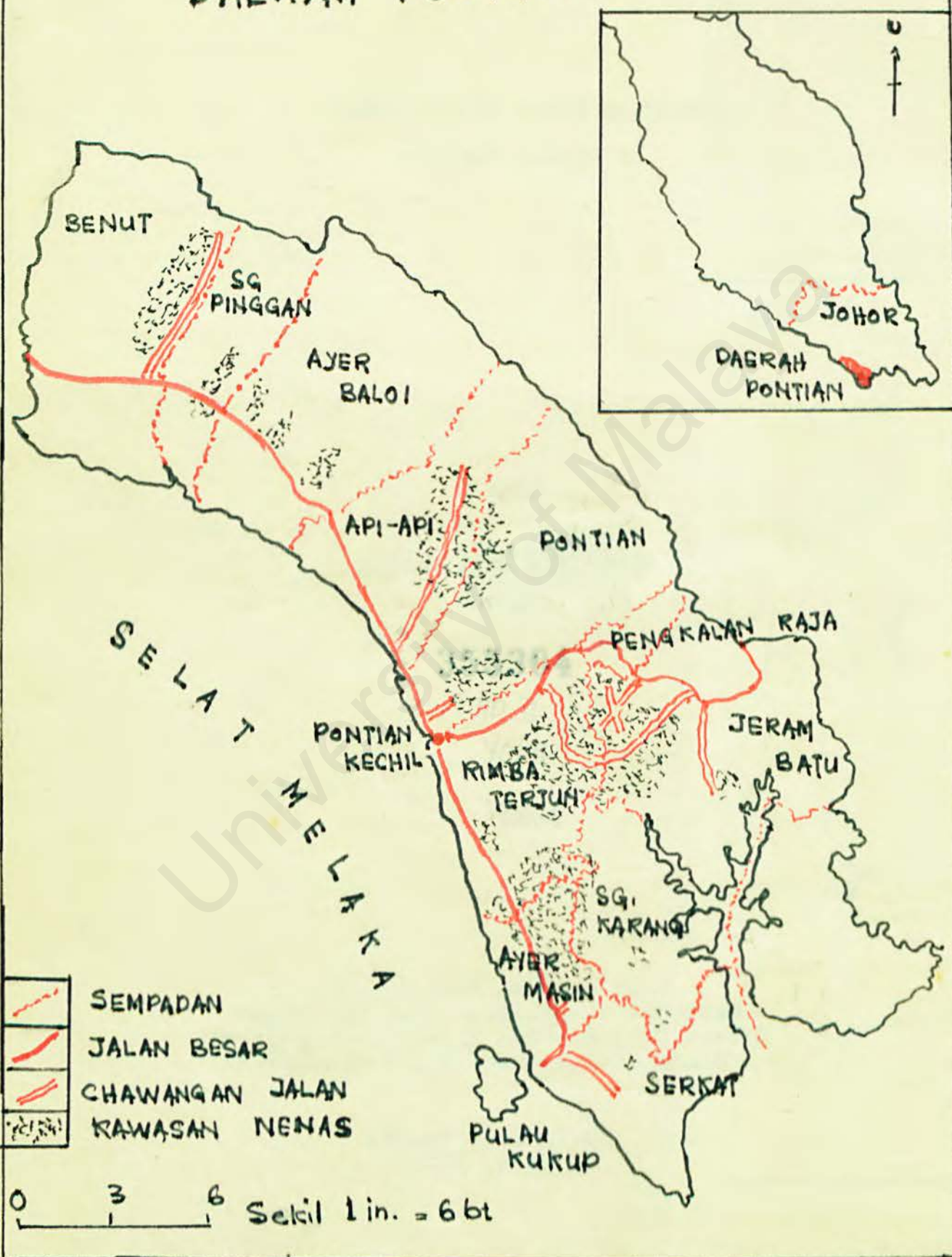
[R. 102]

406228

Satu Latehan Ilmiah untuk
memenuhi sa-bahagian dari keperluan
Ijazah Sarjana Muda Ekonomi (Kepujian)
di-Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran

UNIVERSITI MALAYA
Ogos, 1970

DAERAH PONTIAN



KATA PENGANTAR

Dalam penulisan Latehan Ilmiah ini pengarang memberi penghargaan yang tinggi bersertakan dengan ucapan terima kasih kepada Che' Rafidah Abd. Aziz, Penyelia kajian ini, yang telah bagitu banyak memberi pedoman, keritik dan tunjok ajar dalam mengawasi penulisan ini.

Ribuan terima kasih juga pengarang tujukan kepada Ketua2 Jabatan; Jabatan Pertanian Daerah Pontian, Jabatan Pertanian Johor Bahru, Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu, Jabatan Kemajuan Kerjasama Johor Bahru, Kilang Nenas Kebangsaan Tanah Melayu, Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan dan Sharikat Kerjasama Pemasaran Nenas Mukim Api2, yang telah banyak memberi sumbangan yang berupa data2 dan penerangan2 yang di-kehendaki. Kepada pekebun2 kechil nenas di-daerah Pontian yang telah memberi kerjasam dalam usaha2 temuduga tempoh hari, pengarang juga menyampaikan ucapan terima kasih.

Wahid bin Haji Dahlan.

Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran,
Universiti Malaya,
31hb Ogos, 1970.

KANDONGAN

Muka Surat

KATA PENGANTAR	iii
KANDONGAN	iv
SENARAI JADUAL	ix
SENARAI GERAJ	xi
SENARAI RAJAH	xii

BAB

I	LATAR BELAKANG KAJIAN	1
	Chara Kajian	1
	Pengumpulan Bahan2 Kajian	4
	Penggunaan Istilah	4
	Bidang Kajian	6
II	PERUSAHAAN NENAS MALAYSIA	8
	Perusahaan Nenas Malaysia	8
	Perusahaan Nenas Di-Daerah Pontian	10
	Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu	12
	Luas Kawasan Di-tanam Dengan Nenas	13
	Keluaran Nenas Malaysia	17
	Jenis2 Nenas Yang Di-tanam	17
III	TARAF PERUSAHAAN KEBUN KECHIL	21
	Luas Kawasan Nenas Tiap2 Petani	21
	Pemilikan Tanah	24
	Tenaga Buruh	26
	Menyediakan Tanah	26
	Parit2 Taliayer	27
	Lorong2 Kechil	27

III	Menyediakan Benih	27
	Menanam Nenas	27
	Merumput	27
	Pekerjaan Sa-lapas Memetek	28
	Pelaburan	28
	Baja Kesuboran	29
	Penggunaan Hormon	31
	Bahan2 Mengurangkan Penyakit	32
	Kos Pengeluaran	32
	Pendapatan	35
	Kechekapan Pengeluaran	37
IV	BAHAGIAN I - PENAWARAN NENAS	40
	Keadaan Musim	40
	Bentuk Penawaran	43
	Permintaan Nenas Dalam Pasaran	48
	Pengguna Individu	49
	Pengguna2 Kilang	49
	Bentuk2 Permintaan Kilang	50
	Menyaimbangkan Penawaran Dengan Permintaan	52
	Ranchangan menggunakan hormon	53
	Keupayaan kilang2 untuk memperoses	53
	BAHAGIAN II - CHARA PENGELUARAN NENAS	56
	Persediaan Tanah	57
	Sistem Menanam	57
	Menanam Nenas	58
	Membaja dan Menggunakan Hormon	59
	Memetek Nenas	59
	Menanam Semula	61
V	PEMASARAN NENAS	63
	Konsep Pemasaran	64
	Saloran Pemasaran	64

V	Beberapa Definisi Penting	65
	Orang Tengah Persendirian	65
	Sharikat Kerjasama	66
	Persatuan Peladang	66
	Sharikat Pemborong	66
	Penjualan Ronchet (Peronchet buah2an)	67
	Saloran Pemasaran Pengguna Individu . .	67
	Saloran Pemasaran Untok Kilang	67
	Kos Pemasaran	69
	Sistem Pemasaran Nenas Kebun Kechil . .	74
VI	BAHAGIAN I - ORANG TENGAH PERSENDIRIAN .	76
	Orang Tengah Tiada Pengangkutan	77
	Kredit	77
	Pengangkutan	77
	Orang Tengah Persendirian Ejen	
	Pengangkutan	78
	Peranan Orang2 Tengah Persendirian . .	78
	Pembelian dan Penjualan	78
	Kredit	80
	Persaingan Antara Orang Tengah	
	Persendirian dan Sharikat Kerjasama .	82
	Perbedzaan Harga	83
	Chara2 Perniagaan	83
	Wang Pendahuluan	84
	Kemudahan2	85
	BAHAGIAN II - SHARIKAT KERJASAMA PEMASARAN	86
	Fungsi Sharikat Kerjasama	89
	Pembelian dan Penjualan	89
	Kredit	93
	Pengangkutan	94

	Peranan Sharikat Kerjasama	96
	Kuasa Tawar Menawar	96
	Jaminan Yang Di-beri Oleh Sharikat	98
	Memajukan Sharikat	98
VII	BAHAGIAN I - DASAR PEMASARAN	102
	Jaminan Untok Kebun2 Kechil	102
	Pusat Pembahagian Buah	104
	Menghantar Nenas ka-kilang	105
	Pengelasan	109
	Pembentukan Dasar Harga	110
	Harga Setabil	114
	Chadangan Lembaga	114
	BAHAGIAN II - MASAALAH PEMASARAN	118
	Peroses Pengangkutan	118
	Kawasan2 Sempit	119
	Jauh-nya pusat2 pengumpulan	120
	Pengelasan Di-tempat2 Pengeluaran	120
	Menyimpan Nenas Di-lori2	121
	Kurang Kemudahan Pengangkutan	121
	Kesan Pengangkutan Ka-atas Mutu	122
	Jangka Masa Se-belum Nenas Di-hantar Ka-kilang	123
	Kuantiti dan Mutu Pengeluaran	123
	Pengeluaran Kilang	126
VIII	RENGKASAN KAJIAN	128
	Memajukan Kebun Kechil Nenas	129
	Penyelidekan	130
	Ranchangan2 Kerajaan	131
	Mutu Keluaran	131
	Perkhidmatan Luar	133
	Pengelasan	134

SENARAI JADUAL

BAB Muka Surat

VIII	Harga Nenas Kebun Kechil	134
	Keluaran Nenas Masa Hadapan	136

LAMPIRAN

4.1	Penawaran Nenas Kebun Kechil dan Ladang, 1960 - 1968	138
4.2	Penawaran Bulanan Nenas Kebun Kechil dan Ladang, 1965	139
4.3	Penawaran Bulanan Nenas Kebun Kechil dan Ladang, 1968	140
7.1	Harga Nenas Tiap2 Paun	141

SENARAI RUJOKAN	143
---------------------------	-----

3.4	Tarif Pengangkutan Tanah (Perak)	24
3.5	Penggunaan Saja oleh Petani Di-Pontian	29
3.7	Penggunaan Hormon Oleh Petani Di-Pontian	31
3.8	Parita Kos Pengeluaran Nenas Tiap2 Ekar	33
3.9	Parita Pendapatan Petani Tiap2 Tahun	36
4.1	Paratus Petani Menggunakan Hormon, 1965	41
4.2	Paratus Petani Memetik Nenas, 1968	44
4.3	Kemampuan Jalan Mempercepat Mengikut Jam Tiap2 Hari	54
4.4	Jualan Lori Nenas Yang Bolah Di-lorima Oleh Jam Mengikut Kemampuan Maksima	55
5.1	Analisa Harga Jualan Nenas Oleh Orang Berusaha Perseendirian	70
5.2	Analisa Harga Nenas Oleh Sharikat Kerjasama	71
5.3	Pengiraan Margin Penawaran	72
6.1	Sumber2 dan Pembahagian Kredit Di-Pontian	81
6.2	Sharikat Kerjasama Penawaran Nenas Daerah Pontian, 1969	87
6.3	Kos Pengangkutan dan Perkhidmatan Tiap2 Lori Nenas (6 tan) Yang Di-angkut Oleh Sharikat Kerjasama	89

SENARAI JADUAL

JADUAL

Muka Surat

2.1	Luas Tanaman Nenas dan Bilangan Petani2 Di-Daerah Pontian	10
2.2	Tanaman Nenas Di-bawah Rancangan Tanam Semula Getah	12
2.3	Luas Kawasan Nenas Di-Malaysia Barat .	14
2.4	Pengeluaran Nenas Di-Malaysia Barat (Dalam Tan)	16
3.1	Luas Purata Tanaman Mengikut Jenis . .	22
3.2	Peratus Petani Mengikut Luas	23
3.3	Pembahagian Tanaman Nenas	23
3.4	Taraf Pengusahaan Tanah (Peratus) . . .	24
3.5	Petani Penyewa dan Sistem Penyewaan . .	25
3.6	Penggunaan Baja oleh Petani2 Di-Pontian	29
3.7	Penggunaan Hormon Oleh Petani Di-Pontian	31
3.8	Purata Kos Pengeluaran Nenas Tiap2 Ekar	33
3.9	Purata Pendapatan Petani Tiap2 Tahun .	36
4.1	Peratus Petani Menggunakan Hormon, 1968	41
4.2	Peratus Petani Memetek Nenas, 1968 . .	44
4.3	Keupayaan Kilang Memproses Mengikut Jam Tiap2 Hari	54
4.4	Jumlah Lori Nenas Yang Boleh Di-terima Tiap2 Jam Mengikut Keupayaan Maksima	55
5.1	Analisa Harga Jualan Nenas Oleh Orang Tengah Persendirian	70
5.2	Analisa Harga Nenas Oleh Sharikat Kerjasama	71
5.3	Pengiraan Margin Pemasaran	72
6.1	Sumber2 dan Pembahagian Keredit Di- Pontian	81
6.2	Sharikat Kerjasama Pemasaran Nenas Daerah Pontian, 1969	87
6.3	Kos Pengangkutan dan Perkhidmatan Tiap2 Lori Nenas (6 tan) Yang Di-kenakan Oleh Sharikat Kerjasama	88

SENARAI JADUAL

JADUAL

Muka Surat

6.4	Pengiraan Harga Mengikut Timbangan Berat Paun	91
6.5	Pengiraan Harga Mengikut Biji	92
6.6	Peratus Petani dan Keperluan Keredit di-Pontian	93
6.7	Nenas2 Yang Di-hantar Ka-kilang Melalui Pusat Pembahagian Buah, Pekan Nenas, 1969	95
7.1	Pembahagian Qota Kilang Kebangsaan	104
7.2	Pembahagian Qota Kilang Persendirian	105
7.3	Pembahagian Qota Kapada Kilang2	106
7.4	Nenas Yang Di-hantar Ka-kilang dan Peratus Potongan Tiap2 Tahun (1b.)	108
7.5	Harga Purata Nenas Tiap2 lb. (1959 - 1969)	113
7.6	Rangkaian Harga Yang Di-chadangkan Oleh Lembaga	115
7.7	Harga Purata Mengikut Berbagai2 Ukoran Lilit Buah	116
7.8	Purata Berat Nenas Tiap2 Biji, 1957/58 - 1968	125

SENARAI GERAf

GERAF		Muka Surat
2.1	Luas Kawasan Nenas Kebun Kechil dan Ladang	15
2.2	Pengeluaran Nenas Kebun Kechil dan Ladang	18
4.1	Penawaran Nenas Kebun Kechil dan Ladang, 1960 - 1968	45
4.2	Penawaran Nenas Kebun Kechil dan Ladang Tahun 1965	46
4.3	Penawaran Nenas Kebun Kechil dan Ladang Tahun 1968	47
7.1	Harga Purata Nenas Bagi Tiap2 Tahun 1959 - 1969	112

SENARAI RAJAH

RAJAH		Muka Surat
4.1	Peratus Petani Menggunakan Hormon, 1968	42
4.2	Peratus Petani Memetek Nenas, 1968 . .	42
4.3	Kelok Permintaan dan Penawaran Nenas .	51
5.1	Margin Pemasaran Nenas Kebun Kechil Yang Di-hantar Ka-kilang	73
5.2	Sistem Pemasaran Nenas Kebun Kechil . .	74

Senarai Rujukan

Bahan kajian ini di-perolehi dari beberapa sumber:-

I. Rujukan yang di-perolehi dari:

1. Laporan Perusahaan Nenas Tanah Melayu, Johor Bahru.
2. Jabatan Pertanian, Johor Bahru.
3. Jabatan Pertanian Daerah Pontian.
4. Laporan Koperasi Korjasama, Johor Bahru.
5. Statistik Korjasama Pemasaran Nenas, Makin 1/12, Pontian.
6. Kilang Nenas Kebangsaan Tanah Melayu, Pekan Nenas, Pontian.
7. Laporan Pemasaran Pertanian Perakutuan.
8. Makluman Pemasaran Nenas, Pekan Nenas, Pontian.

BAB I

LATAR BELAKANG KAJIAN

Tujuan Kajian Ini

Kajian ini di-tulis bagi memenuhi syarat mendapatkan ijazah Sarjana Muda Ekonomi, Universiti Malaya. Ia merupakan satu kajian tentang soal2 penghidupan pekebun2 kecil nenas, aspek2 pemasaran, pertubuhan badan2 ekonomi seperti Sharikat Kerjasama dan persatuan peladang dalam perusahaan2 pertanian sahaja kebun kecil di-negeri ini. Lebih jauh lagi kajian ini chuba meninjau masalah2 pokok yang di-hadapi oleh mereka, sama ada dalam bidang pengeluaran atau pemasaran.

Kajian ini juga bertujuan memberi beberapa keritik dan saranan mengenai peranan2 yang seharusnya di-mainkan oleh badan2 kerjasama atau lain2 pertubuhan ekonomi dalam usaha2 membimbing petani2 supaya dapat lebih maju, dan dapat mencapai tingkat penghidupan yang lebih tinggi.

Chara2 Kajian

Bahan kajian ini di-perolehi dari beberapa sumber:-

1. Penerangan2 yang di-perolehi dari:

- i. Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu, Johor Bahru.
- ii. Jabatan Pertanian, Johor Bahru.
- iii. Jabatan Pertanian Daerah Pontian.
- iv. Jabatan Kemajuan Kerjasama, Johor Bahru.
- v. Sharikat Kerjasama Pemasaran Nenas, Mukim Api2, Pontian.
- vi. Kilang Nenas Kebangsaan Tanah Melayu, Pekan Nenas, Pontian.
- vii. Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan.
- viii. Pusat Pembahagian Buah, Pekan Nenas, Pontian.

Bahan2 kajian yang di-perolehi dari Jabatan2 ini ada-lah berupa "Information Paper", "Discussion Paper" (kedua2-nya merupakan Surat2 Siaran yang di-keluarkan oleh Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu), data2 yang di-kumpul dari Jabatan2, Risalah2 Penerangan, "Published" dan "Unpublished Report".

2. Perbincangan sachara persaorangan dengan pegawai2 dari beberapa jabatan:-

- i. Enche Tan Guan Chye, Pegawai Pertanian, Negeri Johor.
- ii. Enche Zainuddin bin Haji Din, Setia Usaha Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu (MPIB).
- iii. Enche Lim Kim Chong, Ketua Merinyu MPIB.
- iv. Enche Azman bin Saidin, Pembantu Perangkaan MPIB.
- v. Enche Zaini bin Md. Yusof, Pegawai Pentadbir, Kilang Nenas Kebangsaan Tanah Melayu.
- vi. Enche Abdul Majid Haji Ibrahim, Pengerusi Audit, Jabatan Kemajuan Kerjasama, Johor Bahru.
- vii. Enche Abu Talib bin Jani, Setia Usaha Lembaga Sharikat Kerjasama Pemasaran Nenas, Mukim Api2, Pontian, yang juga menjadi Wakil Pekebun Kechil Nenas, Tanah Melayu.
- viii. Enche Kamal Arif bin Ahmad, Pegawai Penerangan Kebun Kechil Nenas, Daerah Pontian.
- ix. Enche Abdul Hamid bin Abdul Rahman, Pusat Pembangunan Buah, Pekan Nenas, (Chawangan MPIB).
- x. Enche Tasaduk Kumari, Ahli Ekonomi Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan.

Di-atas kerjasama yang di-berikan oleh pegawai2 di-atas, pengarang mengucapkan berbanyak2 terima kaseh.

3. Kajian ini lebih banyak berdasarkan kepada tinjauan dan pengalaman pengarang sendiri di-dalam bidang perusahaan nenas ini, terutama dalam bidang pengeluaran, dan masaaalah2 petani di-kedua2 bidang pengeluaran dan pemasaran.

a. Dari segi pengeluaran, pengarang dapat mendalami kajian ini melalui pengalaman2 dari perusahaan yang di-lakukan oleh keluarga pengarang sendiri, dan di-tambah dengan tinjauan di-beberapa tempat di-daerah ini terutama di-Mukim Api2 dan Rimba Terjun dalam Daerah Pontian.

b. Dari segi pemasaran, pengarang mendapat pengalaman yang luas dari keadaan yang berlaku, dan di-hadapi oleh petani2 di-daerah ini. Ini di-tambah pula dengan pemerangan2, dan hasil2 perbincangan bersama kakitangan Sharikat Kerja-

sama Mukim Api2, terutama mengenai peroses dan sistem pemasaran ini berlaku, dan juga pengalaman2 mereka dalam menghadapi tandingan orang2 tengah persendirian dalam pemasaran.

Sharikat Kerjasama Mukim Api2 telah membawa pengarang meninjau ka-Mukim Api2 (naik lori yang mengangkut nenas ahli2), dan di-tunjokkan bagaimana nenas itu di-kumpul dan di-angkut oleh lori2 pengangkutan ka-kilang2. Di-tunjokkan juga segala masalaah yang berlaku dalam peroses pengangkutan ini, masalaah2 mutu dan kuantiti.

c. Di-kilang2 (hanya kilang kebangsaan sahaja yang di-tinjau) di-tunjokkan bagaimana nenas itu di-timbang, di-kelaskan dan potongan peratus yang di-kenakan ka-atas nenas petani2 itu.

d. Di-Pusat Pembahagian Buah, Pekan Nenas, pengarang dapat mengadakan perbincangan2 lanjut mengenai sistem pemasaran, dan bagaimana nenas itu di-salurkan melalui beberapa sistem pemasaran. Pusat ini hanya sa-buah pejabat kechil di-bawah kelolaan sa-orang pegawai dari Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu.

4. Penerangan2 yang di-perolehi sachara temuduga dan perbincangan dengan petani2. Temuduga ini dapat di-jalankan melalui dua chara:-

- i. Temuduga dan perbincangan di-tempat kediaman petani2. Tetapi oleh kesulitan pengangkutan, maka temuduga sachara ini tiada dapat di-teruskan.
- ii. Temuduga dan perbincangan2 bertempat di-Sharikat Kerjasama Mukim Api2.

Di-dapati chara kedua ini ada-lah lebeh mudah dari pertama. Di-sini pengarang dapat menemui petani2 yang datang ka-Sharikat ini untuk mengambil wang penjualan mereka, kredit atau membuat permohonan mendapatkan kemudahan2 pengangkutan.

Jumlah petani2 yang dapat di-temuduga melalui kedua2 chara ini ada-lah sa-ramai 24 orang.

5. Sumber2 kajian mengenai kegiatan orang tengah persendirian dalam Bab VI dapat di-perolehi melalui 3 sumber:-

- i. Pengalaman pengarang dari beberapa keadaan yang berlaku di-tempat pengarang sendiri.
- ii. Hasil perbincangan bersama dengan kakitangan Sharikat Kerjasama Mukim Api2 dan di-tambah dengan pengalaman2 mereka dalam pemasaran.

- iii. Temuduga dan perbincangan bersama dengan 8 orang tengah persendirian yang aktif dari Mukim Benut. Kesukaran timbul kerana orang tengah ini tidak dapat memberi penerangan sapenoh-nya terutama mengenai rahsia2 perniagaan mereka dalam pemasaran.

6. Oleh kerana masa terlalu singkat, maka ada-lah di-fikirkan tidak wajar bagi pengarang dapat mengumpul data2 melalui Questionare yang meliputi seluruh daerah Pontian. Untuk mengatasi keadaan ini, pengarang telah menggunakan dengan sapenoh-nya data2 yang di-perolehi dari suatu penyiasatan yang di-jalankan dalam tahun 1968 bertajok "An Economic Survey of Pineapple Small holding in Pontian". Data2 yang di-gunakan dalam Bab III terutama-nya, ada-lah di-petek dan di-susun semula dari penyiasatan ini, ia-itu dengan di-analisa dengan lebih mendalam lagi mengikut pandangan Ilmu Ekonomi, dan di-sesuaikan dengan penerangan2 yang di-perolehi melalui tinjauan di-Mukim Api2 dan Rimbe Terjun.

Pengumpulan Bahan2 Kajian

Bahan2 kajian ini telah lama di-fikirkan, ia-itu sa-masa pengarang dalam pengajian tahun dua lagi, setelah mendapat nasihat2 dari pelajar2 yang mempunyai pengalaman dalam membuat kajian2 seperti ini.

Bahan2 kajian ini di-kumpul dari berbagai2 sumber sa-lama 29 hari sachara berperenkat2. Kerja2 mengumpul bahan kajian ini di-mulakan pada 5 haribulan Februari, 1970. Sa-lama 5 hari (ia-itu hingga 10 haribulan Februari) pengarang membuat usaha2 permulaan untuk mendapatkan bahan2 panduan, dan bidang2 yang boleh di-kaji, dengan menghubungi jabatan2 yang di-fikirkan dapat memberikan kerjasama.

Kerja2 mengumpul bahan kajian tidak dapat diteruskan, kerana pengarang telah terpaksa ka-Kelantan untuk menolong menjalankan kerja2 penyiasatan Ranchangan Pengayuran Kemubu dari 19 haribulan Februari hingga 21 haribulan Mach, 1970.

Kerja2 mengumpul bahan2 kajian di-sambong semula pada 23haribulan Mach ia-itu sa-lama 14 hari (hingga 7 hb April) di-tumpukan di-daerah Pontian, dan sa-lama 11 hari (dari 22hb April hingga 2hb Mei, 1970) berada di-Johor Bahru.

Penggunaan Istilah

Beberapa perkataan yang sukar dapat di-jelaskan

dalam bahagian ini.

Buah nenas: Penggunaan perkataan "nenas" atau "buah nenas" dalam kajian ini ia-lah nenas² yang di-hasilkan oleh pengeluar² dari peringkat penanaman. Buah nenas ini (pineapple fresh fruit) dapat di-bedzakan dengan "nenas dalam tin" (canned pineapple) ia-itu nenas² yang telah di-peroses oleh kilang.

Buah nenas ini juga d^apat di-kenal sabagai "keluaran mentah" (primary product), sementara "nenas dalam tin" sabagai "keluaran peringkat kedua" (Secondary product).

Edara/n tanaman: Edara/n tanaman ini (crop cycle) ia-lah peroses menanam semula nenas, sa-lepas beberapa tahun di-tanam. Biasa-nya nenas di-tanam semula tiap² 10 tahun sa-kali.

Kilang: Penggunaan perkataan "kilang" menunjukkan tempat di-mana nenas itu di-peroses untok di-jadikan "nenas dalam tin". Sa-buah kilang "The Pineapple Cannery of Malaya" di-bena oleh Kerajaan di-Pekan Nenas, di-kenal sabagai "Kilang nenas Tanah Melayu" atau hanya di-sebut "Kilang Kebangsaan" sahaja. "Kilang" ini juga di-guna sabagai menunjukkan pengguna² buah nenas yang utama dalam perusahaan nenas.

Mata dalam: Nenas "bermata dalam" menunjukkan nenas yang tidak bermutu baik. Nenas ini "Mata"-nya jauh ka-dalam, dan jika nenas itu di-kupas, di-dapati lebeh banyak bahagian isi (termasok kulit) yang terbuang.

Musim kemunchak dan Musim biasa: "Musim kemunchak" (peak season) menunjukkan musim terlalu banyak nenas (musim nenas berlebehan). Berbedza dengan "Musim biasa" (off Season) keluaran-nya tidak terlalu banyak. "Musim" di-sini ada-lah menunjukkan "kuantiti" nenas yang di-keluarkan. Ia-nya berbedza dengan musim yang terdapat dalam "Musim buah²an" saperti durian atau rambutan, di-mana ia menunjukkan musim pokok itu menghasilkan buah atau tidak berbush.

Pengelasan: Pengelasan (grading) menunjukkan pembahagian nenas kepada kumpulan² tertentu saperti kumpulan nenas besar, sederhana atau kechil. Pengelasan ini biasa-nya di-lihat dari ukoran lilit buah (diamater) nenas itu.

Potongan: Potongan (rejection) di-kenakan sabagai menunjukkan nenas2 yang rosak, terlalu muda atau terlalu masak atau pun terkecil dari ukuran minima yang di-tentukan. Potongan ini di-kira sabagai peratus daripada jumlah nenas yang telah di-ketahui berat-nya (paun). Nenas yang di-potong ini (rejected) tidak di-beri harga.

Pusat Pengumpulan: Pusat pengumpulan (collection centre) ia-lah tempat2 di-mana nenas itu sedia untuk di-angkut oleh lori2 ka-kilang. Biasa-nya pusat ini terdapat di-tempat2 yang mudah di-lalui oleh lori2 pengangkutan.

Pusat Pembahagian Buah: Pusat ini menentukan ka-kilang mana nenas itu harus di-hantar. Hanya nenas2 keluaran kebun kechil sahaja yang mesti di-daftarkan ka-pusat ini, ia-itu sabelum di-hantar ka-kilang.

Nota: Nota (Quota) ada-lah menunjukkan peratus membahagikan penawaran nenas yang di-hantar ka-kilang2 mengikut keupayaan memperoses kilang itu. Pembahagian ini di-lakukan di-Pusat2 Pembahagian Buah.

Bidang Kajian

Kajian ilmiah ini ada-lah suatu kajian tentang "Perusahaan Nenas Kebun2 Kechil di-Daerah Pontian". Tumpuan yang berat di-beri kepada aspek2 pengeluaran, pemasaran dan dan ranchangan2 memajukan-nya.

Kajian ini mengandongi 8 bab. Bidang2 yang terbesar di-tumpukan kepada pengeluaran dan pemasaran. Bab I ada-lah mengenai latar belakang bagaimana kajian ini di-buat, tujuan dan bidang kajian ini di-buat.

Bahagian pengeluaran mengandongi 3 bab, daripada Bab II hingga Bab IV. Dalam bahagian ini di-kaji latar belakang perusahaan nenas di-Malaysia, dan tumpuan yang besar di-daerah Pontian. Chara2 bagaimana nenas ini di-usahakan, penggunaan tenaga buruh, pelaburan dan keadaan kecekapan dalam pengeluaran. Juga di-tunjukkan bentuk2 penawaran nenas yang di-keluarkan oleh petani2 di-bandingkan dengan ladang2, serta usaha2 yang patut di-lakukan untuk mengatasi keadaan keluaran yang tidak saimbang.

Bahagian pemasaran yang mengandongi 3 bab ada-lah bahagian terpenting kajian ini. Dalam 2 bab yang pertama ada-lah mengenai sistem pemasaran, fungsi2 badan pemasaran; orang tengah persendirian dan Sharikat Kerjasama, serta

peranan yang di-mainkan oleh badan2 ini dalam pemasaran. Juga di-terangkan bentuk2 persaingan antara kedua2 badan ini dalam peroses pemasaran dan kesan-nya kepada petani2. Dalam bab2 ini juga di-sarankan peranan yang sepatut-nya di-mainkan oleh badan2 kerjasama ini dalam usaha2 mengatasi keadaan yang berlaku ini.

Dalam Bab VII di-kajikan beberapa aspek penting dalam peroses pemasaran terutama-nya beberapa dasar pasaran seperti Qota, pengelasan dan sistem harga, serta implikasi petani2 terhadap pelaksanaan dasar2 ini. Juga di-bincangkan beberapa masalah yang timbul dalam peroses pemasaran.

Bab VIII ada-lah bab terakhir. Di-sini di-kemukakan beberapa rancangan yang di-lakukan oleh Kerajaan dalam usaha2 memajukan pekebun kecil ini, juga di-sarankan bentuk2 rancangan yang patut di-laksanakan, bukan sahaja oleh Kerajaan tetapi juga oleh lain2 pihak yang bertanggung-jawab seperti pekebun kecil sendiri, badan2 pemasaran dan pengilang2.

BAB II

PERUSAHAAN NENAS MALAYSIA

Perusahaan Nenas Malaysia

Nenas mula di-tanam dengan banyak-nya di-Malaya sa-lepas tahun 1888 apabila kilang mengetin nenas di-bena di-Singapura oleh saudagar2 Inggeris (1). Pada mula-nya, nenas tidak di-usahakan di-ladang2 yang luas, hanya di-tanam di-chelah2 tanaman semula getah dan kebanyakan-nya bertempat di-Selatan Johor.

Pada tahun 1930 han perusahaan ini makin meningkat dan Malaya jadi negara pengeksport ketiga besar-nya di-dunia. Tahun 1937 keluaran Malaya merupakan 27% daripada keluaran dunia dan 80% daripada eksport dunia(2).

Ada-nya "Rubber Restriction Scheme" tahun 1931, pembukaan tanah2 baru atau ranchangan tanam semula getah di-hadkan; petani2 tidak lagi dapat menanam nenas di-chelah2 tanam semula getah. Petani2 mula menumpukan perusahaan nenas ini sebagai tanaman utama semenjak ini juga perusahaan nenas mula bertukar dari pekerjaan sambilan kepada perusahaan tetap. Di-perengkat awal perkembangan ini, nenas di-tumpukan di-kawasan tanah2 bukit di-Johor, tetapi di-dapati telah tidak mendatangkan hasil yang memuaskan, kerana kerap menerima tekanan hakisan yang kuat.

Bertukar-nya perusahaan sambilan kepada pekerjaan utama ini, menimbulkan masalah pengilang2. Pengilang2 bert nding dalam penjualan "nenas dalam tin" yang mereka keluarkan. Pengilang2 lebih mementingkan "harga" daripada keadaan "mutu" nenas dalam pasaran eksport. Keadaan ini memberi kesan burok bukan sahaja kepada pengilang2, tetapi juga kepada petani2. Dengan rendah-nya tingkat harga, petani2 dan pengilang2 tidak ada insentif untuk memajukan perusahaan mereka.

-
- (1) Muka surat 2 "THE PINEAPPLE IN MALAYA", Agriculture leaflet No. 36, Januari, 1959.
 - (2) Muka surat 183 "THE RECONSTRUCTION OF THE MALAYAN CANNED PINEAPPLE INDUSTRY" C.E. Courtenay - Malayan Agricultural Journal Vol. 30, 1947.

Faktor yang menyebabkan keadaan demikian ia-lah di-sebabkan tidak ada-nya pengawasan oleh badan2 tertentu. Bagaimana pun keadaan ini telah dapat di-atasi bila satu undang2 "Pineapple Industry Ordinance, 1934" di-kuat-kuasakan, dan tahun 1938 pula di-bentuk satu lembaga "Central Board of Pineapple Packers Malaya". Ordinan ini menjalankan peranan-nya menyelaraskan perjalanan kilang dan Lembaga Pusat dalam hal2 pemberian dan penjualan nenas. Hasil dari usaha2 yang telah di-jalankan maka keadaan telah menjadi setabil.

Tahun 1939 pengeluaran kilang mula meningkat dan "nenas dalam tin" menjadi sumber eksport yang utama. Dalam tahun 1940 han Johor menjadi negeri yang banyak sa-kali mengeluarkan nenas di-Malaya. Bagaimana pun dalam masa Jepun (3) keluaran nenas telah merosot, kerana nenas tidak dapat di-eksport keluar negeri. Sabagai chontoh tahun 1945, hanya kawasan sa-luas 4,000 ekar saheja di-tanami nenas di-bandingkan dengan keadaan sebelum-nya (tahun 1940) sa-luas 61,000 ekar.

Sa-lepas perang Dunia Kedua (1947) usaha2 penanaman nenas di-mulakan kembali dan Kerajaan membentok "Johor Pineapple Committee" untuk membaiki keadaan yang telah tidak saimbang itu. Pegawai Pertanian Negeri di-lantek sabagai pengerusi-nya.

Tahun 1952 Ordinan baru "Pineapple Industry Ordinance" di-kuatkuasakan dan tahun 1955 di-bentuk satu majlis "Pineapple Joint Industrial Council". Bagaimana pun sabelum penubohan "Malayan Pineapple Industry Board" (MPIB) tahun 1957, perusahaan ini telah berjalan dengan baik-nya.

Bertambah-nya keluaran nenas dari kebun2 kechil, menimbulkan masalah pemasaran dan penawaran yang berlebihan. Kilang2 persendirian tidak dapat memperoses nenas2 kebun kechil, kerana mereka mempunyai penawaran yang chukup dari ladang2 sendiri. Dari keadaan ini tahun 1959 sa-jumlah besar nenas kebun kechil telah terbuang, kerana tidak ada pasar-nya.

Untuk mengatasi keadaan ini daripada berlaku berlanjutan, maka kerajaan menubuhkan "Kilang Kebangsaan" di-Pekan Nenas bernama "Pineapple Cannery of Malaya Ltd." pada tahun 1965. Kilang ini memperoses 100% nenas kebun kechil.

-
- (3) C.E. Courtenay "THE RECONSTRUCTION OF THE MALAYAN CANNED PINEAPPLE INDUSTRY", Malayan Agricultural Journal Vol. 30, 1947, muka surat 189.

Perusahaan Nenas Di-Daerah Pontian

Daerah Pontian ada-lah merupakan kawasan yang paling banyak mengeluarkan nenas di-Malaysia. Menurut pendaftaran (4) hingga Oktober, 1967 luas kebun kechil di-tanam nenas di-Johor ia-lah 19,000 ekar. Daripada keluasan ini, 16,000 ekar ada-lah di-selatan Johor (terutama-nya di-Pontian), dan 3,000 ekar lagi terdapat di-Utara Johor. Jumlah pekebun2 kechil di-anggarkan sa-jumlah 2,453 petani.

Suatu perangkaan terbaharu yang di-perolehi dari Jabatan Pertanian, di-daerah Pontian sahaja terdapat kawasan nenas sa-luas 23,566 ekar dan mempunyai petani2 sa-jumlah 4,861 orang.

JADUAL 2.1

LUAS TANAMAN NENAS DAN BILANGAN PETANI2 DI-DAERAH PONTIAN

Mukim	Luas	Bilangan Petani
Benut	579	190
Sungai Pinggan	429	122
Ayer Beloi	1,580	533
Api-api	3,586	833
Pontian	3,737	558
Rimba Terjun	4,473	795
Pengkalan Raja	1,350	241
Jeram Batu	2,640	485
Ayer Masin	1,854	465
Sg. Karang	2,641	460
Serkat	705	179

Sumber: Jabatan Pertanian, Pontian, Perangkaan
tahun 1968.

(4) Pendaftaran di-buat oleh Lembaga Perusahaan Nenas Tanah
Melayu, Jalan Tempoi, Johor.

Jadual 2.1 menunjukkan luas mengikut mukim dan bilangan petani2 yang mengusahakan nenas. Menurut suatu penyiasatan pekebun kecil di-Pontian (5) menunjukkan 69% daripada kawasan tanaman nenas ada-lah di-punyai oleh petani2 China dan baki-nya 31% oleh petani2 Melayu. Bagaimana pun dari segi bilangan petani2 yang mengusahakan nenas ini sa-banyak 52% ada-lah terdiri dari petani2 China dan 48% petani2 Melayu.

Menurut penyiasatan itu, 90% daripada nenas2 yang di-tanam itu ada-lah di-usahakan sabagai hasil utama sementara 8% nenas di-usahakan bersama2 tanaman baru getah, dan 2% champoran tanaman kelapa. Purata luas tanaman nenas ia-lah 7.9 ekar. 15% daripada kawasan2 yang di-usahakan oleh petani2 ini ada-lah di-bawah 3 ekar dan 12% lebih daripada 15 ekar.

Tumpuan kawasan nenas di-daerah Pontian ini ia-lah terutama-nya di-Mukim Api2, Rimba Terjun, Pontian, Sungai Karang, Jeram Batu, Ayer Masin, Pengkalan Raja, kemudian di-ikuti Benut dan Ayer Baloi.

Di-daerah Pontian ini, banyak nenas di-usahakan di-kawasan2 getah tua yang telah di-tebang melalui "Ranchangan Tanam Semula Getah". Melalui ranchangan ini petani di-beri subsidi dalam bentuk tunai dan benda (seperti baju dan kain). Petani di-beri subsidi \$750 tiap2 ekar sa-panjang 6 tahun.

Di-bawah ranchangan ini, petani2 di-beri galakan menanam hasil2 sampingan yang boleh menambah pendapatan petani2. Tetapi petani2 di-sini di-beri galakan supaya menanam nenas sabagai hasil kedua. Petani2 juga di-benarkan menukarkan tanaman getah mereka, kepada perusahaan nenas dengan menerima subsidi yang sama sepertimana penanaman getah. Semenjak Ranchangan Tanam Semula Getah tahun 1952, sa-luas 16,301 $\frac{1}{2}$ ekar getah tua telah di-gantikan kepada nenas di-bawah Ranchangan "Rubber Sibsidy Scheme" di-daerah Pontian. Pejabat Tanam Semula memberi perangkaan, tanaman getah semula di-gantikan kepada nenas di-bawah ranchangan ini ada-lah seperti Jadual 2.2.

Di-kawasan2 "Tanaman Semula Kelapa" dan "Ranchangan Pemulihan Semula Kelapa" (Rehabilitation Scheme) petani2 mengusahakan tanaman nenas sabagai tanaman champoran yang mesti (compulsory intercrop). Di-daerah Batu Pahat, petani

-
- (5) "An Economic Survey of Pineapple Small Holders in Pontian"
Selvadurai & Jegatheesan - Kementerian Pertanian dan
Syarikat Kerjasama, Kuala Lumpur.

JADUAL 2.2

TANAMAN NENAS DI-BAWAH RANCHANGAN TANAM SEMULA GETAH

Tahun	Jumlah permohonan	Ekar
1964	413	1,925
1965	329	1,955
1966	128	613
1967	476	2,723
1968	281	1,740 $\frac{1}{2}$

Sumber: Jabatan Pertanian, Pontian.

menanam nenas di-chelah2 tanaman kelapa. Kira2 2,000 ekar nenas ada-lah di-usahakan di-bawah ranchangan ini.

Semenjak ranchangan ini di-lakukan di-daerah Pontian, pengeluaran nenas telah bertambah dengan pesatnya (6). Ini berlaku terutama-nya sa-lepas penubohan Kilang Kebangsaan dalam tahun 1966 di-Pekan Nenas dalam Daerah Pontian. Kilang ini memperoses semua nenas yang di-usahakan sachara kebun kechil dari seluruh daerah Pontian dan lain2 kawasan di-negeri Johor.

Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu

Lembaga menyedari keperluan2 mengator pengeluaran yang bagini pesat, dan kerana itu di-kuatkuasakan satu undang2 "Pineapple Industry (Fruit Control) Amendment Regulation, 1965". Melalui undang2 ini semua pekebun kechil mesti-lah berdaftar dan pengilang2 hanya boleh menerima nenas pekebun kechil yang berdaftar sahaja.

Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu di-tubuhkan ada-lah untuk mentadbirkan dan mengawasi perjalanan perusahaan nenas seluruh-nya dari peringkat pengeluar (ladang

- (6) Perangkaan pengeluaran dan luas kawasan yang di-tanami nenas dapat di-lihat dalam JADUAL 2.4 dan 2.3.

dan kebun kechil), ejen2 pemasaran, pengilang2 dan urusan eksport "nenas dalam tin".

Di-perengkat pengeluaran, Lembaga bertanggung-jawab mengawal penawaran buah2 nenas, membaiki keadaan mutu2 keluaran dan membentok sistem harga bagi semua nenas yang di-keluarkan oleh pekebun kechil. Di-perengkat pemasaran pula, Lembaga mempunyai kuasa "melesen" kepada ejen2 pemasaran, dan pengilang2 hanya boleh menerima nenas2 dari ejen2 pemasaran yang berlesen sahaja. Lembaga juga menetapkan "Qota" nenas kebun kechil yang di-hantar ka-kilang2 mengikut keupayaan memproses masing2.

Segala urusan dan peratoran2 kilang ada-lah mengikut ketetapan yang di-buat oleh Lembaga. Kilang2 sama ada "Kilang Kebangsaan" atau "Kilang2 Persendirian", mesti mengikut peratoran2 yang di-tetapkan ini, seperti mengawal mutu nenas2 yang di-peroses dan membentok sistem pengelasan dan harga kepada "nenas dalam tin". Kira-nya kilang persendirian ini di-biarkan dengan tidak ada pengawalan oleh badan2 tertentu, maka ini akan mengakibatkan berlaku-nya pertandingan antara pengilang2 sendiri, sabagai-mana yang pernah berlaku sabelum tahun 1934, di-mana pengilang2 telah mementingkan "harga" daripada "mutu" keluaran dalam pemasaran "nenas dalam tin". Bagaimana pun dengan penubuhan Lembaga, keadaan ini tidak lagi timbul, kerana nenas dalam tin yang di-eksepot di-salorkan melalui Lembaga.

Luas Kawasan Di-tanam Dengan Nenas

Malaysia Barat banyak mengeluarkan nenas untuk di-peroseskan menjadi nenas dalam tin. Lebih 90% nenas keluaran Malaysia Barat ada-lah di-usahakan di-negeri Johor. Kebanyakan-nya tertumpu di-Daerah Pontian. Di-Selangor nenas hanya merupakan 8.4% daripada jumlah luas kawasan nenas.

Nenas di-usahakan sachara kebun kechil dan ladang. Luas kawasan ladang makin berkurangan dalam 6 tahun yang lalu. Kebun kechil bertambah dengan pesat-nya terutama selepas tahun 1965. Jadual 2.3 menunjukkan luas kawasan nenas yang di-tinkan di-Malaysia Barat.

Kilang2 di-Johor mempunyai 3 ladang yang meliputi kawasan sa-luas 11,860 ekar. Ladang ini terdapat di-Pekan

JADUAL 2.3

LUAS KAWASAN2 NENAS DI-MALAYSIA BARAT

Tahun	Kebun Kechil		Ladang		Jumlah Tan
	Keluaran Tan	% drpd. jumlah	Keluaran Tan	% drpd. jumlah	
1957	11,931	40.06	16,976	58.93	28,807
1958	15,086	44.26	18,997	55.73	34,083
1959	13,271	46.06	15,170	53.33	28,441
1960	14,516	50.95	13,970	49.04	28,486
1961	14,158	51.86	13,140	48.13	27,298
1962	14,158	51.86	13,140	48.13	27,298
1963	14,158	46.87	16,044	53.12	30,202
1964	18,773	58.45	13,334	41.54	32,117
1965	18,773	58.45	13,344	41.54	32,117
1966	22,641	65.68	11,829	34.32	34,470
1967	22,641	65.60	11,829	34.30	34,470
1968	26,219	68.88	11,829	31.12	38,048
1969	26,219	68.88	11,829	31.12	38,048

Sumber: Data2 ini di-kumpul dari Lembaga
Perusahaan Nenas Tanah Melayu,
Johor Bahru.

GERAF 2.1

LUAS KAWASAN NENAS
KEBUN KECHIL DAN LADANG

PENGHELUARAN NENAS DI-MALAYSIA BARU
(DALAM TAN)



Tahun Nenas Tanah Melayu.

Nota: Geraf ini di-bentuk berdasarkan kapda data2 Jadual 2.3

JADUAL 2.4

PENGELUARAN NENAS DI-MALAYSIA BARAT
(DALAM TAN)

Tahun	Kebun Kechil		Ladang		Jumlah Tan
	Keluaran Tan	% drpd. jumlah	Keluaran Tan	% drpd. jumlah	
1957	51,205	40.8	74,375	59.2	125,580
1958	49,777	32.6	102,679	67.3	152,456
1959	45,491	30.9	101,652	69.1	147,143
1960	44,509	29.2	105,804	70.3	150,313
1961	54,866	33.3	109,732	66.6	164,598
1962	62,991	32.2	132,634	67.8	195,625
1963	70,357	36.2	123,482	63.7	193,839
1964	84,241	38.6	133,571	61.3	217,812
1965	109,330	42.9	144,955	57.0	254,285
1966	131,429	51.7	122,634	48.3	254,063
1967	155,446	56.5	119,821	43.5	275,267
1968	181,394	65.1	97,054	34.9	278,448
1969	197,513	65.5	103,986	34.5	301,504

Sumber: Data2 ini di-kumpul dari Lembaga
Perusahaan Nenas Tanah Melayu,
Johor Bahru.

Nenas (Pontian), Kayu Ara Pasong (Pontian) dan di-Simpang Renggam (Kluang).

Di-utara Johor, "tanaman nenas banyak terdapat di-Ayer Hitam, Di-sini nenas di-usahakan oleh petani2 Melayu. Di-kawasan2 tanaman semula kelapa dan ranchangan pemulahan semula, Batu Pahat, nenas di-tanam sabagai tanaman kedua oleh petani2 Melayu dan China.

Di-Selangor kawasan nenas hanya meliputi kawasan sa-luas 2,900 ekar, di-mana 1,760 ekar atau 60% ada-lah sachara kebun kechil. Pengeluaran-nya juga untok di-peroseskan di-kilang2. Keluaran tahun 1967 ia-lah 7.2 juta lbs. (3,200 tan) yang merupakan hanya 2.06% daripada jumlah keluaran nenas kebun kechil yang di-peroses di-Malaysia Barat. 10% daripada keluaran nenas di-Selangor ini di-jual di-pasar buah2an, terutama nenas2 yang di-hasilkan dari Klang.

Di-Selangor Malayan Pineapple Cannery mempunyai ladang sa-luas 850 ekar, di-Klang dan di-daerah Kuala Langat. Di-Kuala Langat terdapat 208 ekar ladang dan 100 ekar ladang lagi di-Gundang. Sabahagian daripada kawasan2 ini telah di-tukarkan kepada penanaman kelapa sawit (sa-telah berlaku pertukaran pemilek). Dalam tahun 1967 kilang2 di-sini dapat memperoses 5,300 tan nenas ladang yang merupakan 4.4% nenas daripada keluaran ladang2 di-Malaysia Barat.

Keluaran Nenas Malaysia

Hingga tahun 1965, terdapat lebeh dari separoh atau 57% nenas ada-lah dari ladang2, tetapi dalam tahun2 berikut-nya nenas keluaran ladang mula berkurangan. Sebailek-nya pengeluaran nenas dari kebun kechil mempunyai peratus yang lebeh tinggi. Tahun 1968 pengeluaran nenas dari kebun kechil ada-lah lebeh 65% daripada jumlah keluaran. Perkembangan yang pesat ini berlaku semenjak tahun 1966.

Jadual 2.4 ada-lah perangkaan pengeluaran nenas ladang dan kebun kechil di-Malaysia Barat.

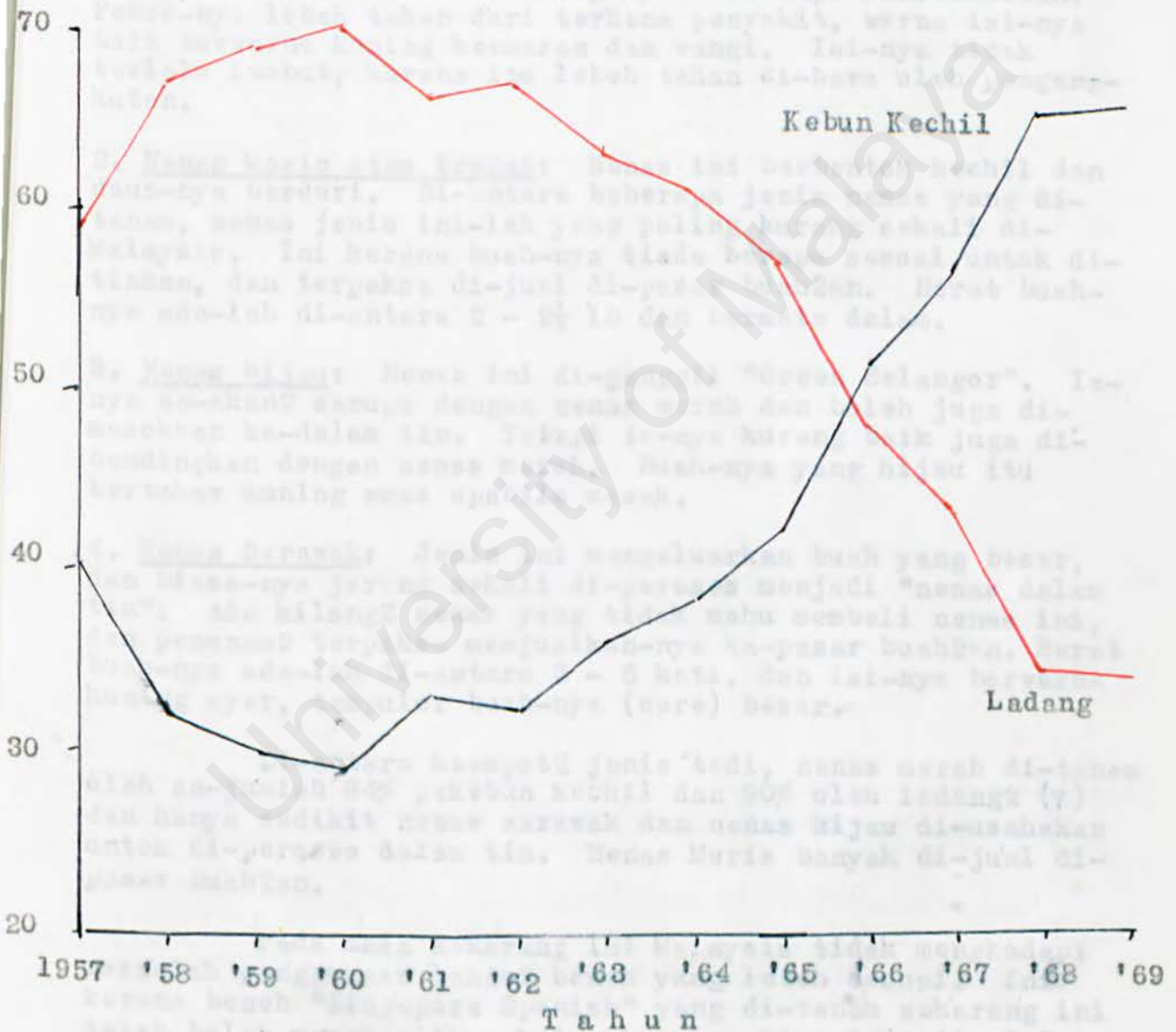
Jenis2 Nenas Yang Di-tanam

Ada beberapa jenis nenas yang di-tanam di-Malaysia.

1. Nenas Merah: Nenas ini lebeh di-gemari oleh pengilang2, dan ia ada-lah satu daripada jenis nenas yang paling banyak di-tanam di-Malaysia.

GERAF 2.2

PENGELUARAN NENAS KEBUN KECHIL
DAN LADANG



Nota: Graf ini di-bentuk berdasarkan kepada data2
Jadual 2.4

Nenas ini di-panggil "Singapore Spanish". Pokok-nya sederhana besar dan mempunyai daun hingga 50 helai. Duri2 daun-nya sedikit dan biasa-nya hanya terdapat di-hujung2 daun.

Berat buah-nya ada-lah kira2 2 - 4 lb., bermata dalam dan mempunyai kulit yang nipis, dengan kadar 20 - 22% berbanding 50% bagi nenas2 smooth cayenne yang di-tanam di-Taiwan dan lain2 negara pengeluar nenas.

Nenas merah ini mempunyai beberapa keistimewaan. Pokok-nya lebih tahan dari terkena penyakit, warna isi-nya baik berwarna kuning keemasan dan wangi. Isi-nya tidak terlalu lembut, kerana itu lebih tahan di-bawa oleh pengangkutan.

2. Nenas Moris atau Eropah: Nenas ini berbentuk kecil dan daun-nya berduri. Di-antara beberapa jenis nenas yang di-tanam, nenas jenis ini-lah yang paling kurang sekali di-Malaysia. Ini kerana buah-nya tiada berapa sesuai untuk di-tinkan, dan terpaksa di-jual di-pasar buah2an. Berat buah-nya ada-lah di-antara 2 - 2½ lb dan bermata dalam.

3. Nenas hijau: Nenas ini di-panggil "Green Selangor". Ia-nya sa-akan2 serupa dengan nenas merah dan boleh juga di-masukkan ke-dalam tin. Tetapi ia-nya kurang baik juga di-bandingkan dengan nenas merah. Buah-nya yang hijau itu bertukar kuning emas apabila masak.

4. Nenas Sarawak: Jenis ini mengeluarkan buah yang besar, dan biasa-nya jarang sekali di-peroses menjadi "nenas dalam tin". Ada kilang2 nenas yang tidak mahu membeli nenas ini, dan penanam2 terpaksa menjualkan-nya ka-pasar buah2an. Berat buah-nya ada-lah di-antara 3 - 5 kati, dan isi-nya berwarna kuning ayer, tempulor buah-nya (core) besar.

Di-antara keempat2 jenis tadi, nenas merah di-tanam oleh sa-jumlah 84% pekebun kecil dan 90% oleh ladang2 (7) dan hanya sedikit nenas sarawak dan nenas hijau di-usahakan untuk di-peroses dalam tin. Nenas Moris banyak di-jual di-pasar buah2an.

Pada masa sekarang ini Malaysia tidak menghadapi masalah penggunaan bahan2 benih yang lebih sesuai. Ini kerana benih "Singapore Spanish" yang di-tanam sekarang ini telah boleh menghasilkan keluaran yang tinggi ia-itu 7.5 tan tiap2 ekar di-perengkat kebun kecil dan 8 tan di-perengkat

(7) PINEAPPLE RESEARCH 1964 - 1968 (1967 Cences) m.s. 6.

ladang (8). Bagaimana pun dalam masa 10 tahun yang lalu Malaysia telah membuat beberapa rancangan2 untuk mendapatkan benih2 yang lebih baik ini, tetapi telah tidak mendatangkan hasil yang memuaskan. Sa-belek-nya kerajaan lebih menumpukan usaha2-nya kepada benih2 yang sedia di-tanam sekarang ini, melalui rancangan penanaman semula dan chara2 teknik yang lebih baik.

Bagaimana pun ada-lah di-harapkan, pada suatu masa nanti Malaysia dapat mengikuti langkah yang telah dilaksanakan oleh Taiwan. Dalam tahun 1950 Taiwan telah berjaya mendapatkan sa-jenis benih yang baik bernama "Smooth Cayenne". Dengan penggunaan benih ini, Taiwan telah dapat menambah keluaran-nya dari 62,700 tan (tahun 1952) kepada 180,000 tan (tahun 1961) (9). Ini menunjukkan kira-nya Malaysia berjaya dalam usaha2-nya menambahkan keluaran dengan menggunakan benih2 baru, walaupun jenis2 nenas di-sini seperti di-sebutkan di-atas (10) ada-lah baik dan mengeluarkan hasil yang tinggi, Malaysia akan dapat mengikuti jejak langkah Taiwan dan akan menjadi pengeluar nenas yang terbesar di-dunia.

-
- (8) Unpublished Report, "PRODUCTION INDICES 1969 - 1975", issued by Malayan Pineapple Industry Board, 14.3.1970.
- (9) QUARTERLY REPORT OF THE MALAYAN PINEAPPLE INDUSTRY, Mei, 1964. (MPIB).
- (10) Brown F.B. (1953) "PINEAPPLE VARIETIES AND SELECTION IN MALAYA", Malay Agricultural Journal Vol. 30. Muka surat 31.

BAB III

TARAF PERUSAHAAN KEBUN KECIL

Untuk mengetahui taraf perusahaan petani2 di-daerah Pontian ini, mesti-lah di-tinjau dari beberapa segi ia-itu dari segi luas kawasan yang di-usahakan, pemilikan tanah, bentok2 tenaga buruh dan pelaboran yang di-sumbangkan, jumlah pendapatan dan kos yang di-gunakan dalam perusahaan itu.

Luas Kawasan Nenas Tiap2 Petani

Luas purata kebun2 kecil di-daerah Pontian ini ia-lah 11.7 ekar. Luas purata ini ia-lah jumlah tanah yang di-kerjakan termasuk kawasan tanaman nenas, getah, kelapa dan tanah2 terbiar. Daripada luas purata 11.7 ekar ini, sa-luas 7.9 ekar atau 68% ada-lah di-tumpukan kepada nenas; sementara getah sebagai tanaman kedua merupakan 28% daripada luas kawasan yang di-gunakan untuk pertanian.

Dari Jadual 3.1, dapat di-lihat petani2 China mempunyai kawasan nenas yang lebih luas daripada petani2 Melayu. Luas kawasan nenas yang di-punyai oleh petani2 Melayu ia-lah 5.1 ekar, berbanding 10.6 ekar oleh petani2 China. Ini bererti luas purata tanah yang di-punyai oleh petani2 China ada-lah 2 kali lebih besar dari yang di-punyai oleh petani Melayu.

Bagaimana pun jika di-tinjau dari segi keseluruhan petani2 yang mengusahakan nenas, (Jadual 3.2) menunjukkan hanya 24.8% petani sahaja yang mengusahakan nenas lebih dari 10 ekar. Sementara 75.2% lagi kurang dari 10 ekar. Daripada ini 89.6% petani mempunyai kurang dari 5 ekar.

Dari sa-jumlah petani2 yang mengusahakan nenas ini, 47% daripada-nya ada-lah bergantung hanya kepada nenas sebagai sumber ekonomi-nya, dan tidak lain2 tanaman. Sementara 53% petani yang lain mengusahakan lain2 tanaman seperti getah, kelapa, buah2an sebagai tambahan kepada nenas.

Nenas yang di-usahakan oleh petani2 ini boleh di-kelaskan kepada 3 bahagian:

- i. Nenas di-usahakan sebagai tanaman utama.
- ii. Nenas di-tanaman semula getah.
- iii. Nenas champor kelapa.

JADUAL 3.1

LUAS PURATA TANAMAN MENGIKUT JENIS

Petani	Luas purata semua	Luas Purata Ekar		
		Nenas	Gedah	Lain2
Melayu	8.6	5.1 (59)	2.7 (34)	0.8 (10)
China	14.6	10.6 (73)	3.8 (26)	0.2 (1)
Semua petani	11.7	7.9 (68)	3.2 (28)	0.6 (4)

Sumber: Data di-petek dan di-susun semula dari Selvadurai dan Jegatheesan An Economic Survey of Pineapple Small Holdings In Pontian, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, Jadual 3, m.s. 18.

Nota: 'Lain2' termasuk kelapa, buah2an, dan tanah terbiar.

Dalam kurungan () ia-lah perangkaan peratus.

Nenas yang di-usahakan mengikut pembahagian pertama ada-lah di-tanam sachara "pengkhususan" tanaman, dan tidak di-champor dengan lain2 tanaman. 90% petani di-Daerah Pontian ini ada-lah mengusahakan nenas mengikut chara ini (Jadual 3.3).

Perangkaan yang besar di-Jadual 3.3 itu menunjokkan petani2 telah sedar tentang penting-nya pengkhususan tanaman dan faedah2 yang boleh di-perolehi dari perusahaan sachara pengkhususan ini.

JADUAL 3.2

PERATUS PETANI MENGIKUT LUAS

Keluasan	% Petani	% Petani yang bergantung hanya kepada nenas
Kurang 2 ekar	3.2	25
2 - 2.99	10.8	22
3 - 4.99	25.4	47
5 - 7.99	26	52
8 - 9.99	9.6	67
10 - 14.99	13.2	55
15 - 24.99	9.2	39
25 - 49.99	9.0	40
Lebih 50	0.4	-
	100%	47%

Sumber: Data di-petek dari - Selvaldurai dan Jegatheesan An Economic Survey Of Pineapple Smallholdings In Pontian, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur. Jadual 8 m.s. 23.

JADUAL 3.3.

PEMBAHAGIAN TANAMAN NENAS

Pembahagian Nenas	% Petani
Nenas tanaman utama	90
Nenas tanam semula getah	8
Nenas champoren kelapa	2
Jumlah	100%

Sumber: Data di-petek dari - Selvadurai dan Jegatheesan, An Economic Survey Of Pineapple Smallholdings In Pontian Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, K.Lumpur. Jadual 6. m.s. 21

Bagaimana pun petani2 ini tidak-lah sabenar-nya mendapat faedah2 pengkhususan dalam perusahaan mereka, kerana kebanyakan tanah yang di-usahakan itu ada-lah kechil dan tidak ekonomik untok di-usahakan.

Nenas yang di-usehakan mengikut pembahagian chara kedua dan ketiga ada-lah merupakan sa-bilangan kechil sahaja. Hanya 8% petani yang mengusahakan mengikut chara kedua, dan 5% mengikut chara ketiga. Nenas yang di-usahakan mengikut chara ketiga hanya di-lakukan oleh petani2, bila petani menanam semula getah mereka kapada yang baru.

Pemilikan Tanah

Penyiasatan di-Pontian menunjokkan sa-bilangan besar petani2 (73%) mengusahakan tanah2 sendiri, sa-jumlah 13% petani melalui hanya penyewaan dan 14% lagi terdiri dari petani2 penyewa yang juga mengusahakan tanah2 sendiri (Jadual 3.4).

JADUAL 3.4

TARAF PENGUSAHAAN TANAH (PERATUS)

Petani	Pemilek Pengerja	Penyewa	Penyewa Pemilek
Melayu	83	7	10
China	64	18	18
Semua Petani	73	13	14
Jumlah	73%	27%	

Sumber: Data di-petek dan di-susun semula - Selvadurai dan Jegatheesan, An Economic Survey of Pineapple Smallholdings In Pontian, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur. Jadual 19. Muka surat 34.

Bentuk2 penyewaan yang terdapat ia-lah:-

- i. Penyewaan di-bawah perjanjian subsidi tanam semula getah.
- ii. Bayaran tunai.
- iii. Sistem bahagi tiga.

Melalui rancangan tanam semula getah, petani di-beri subsidi oleh Kerajaan sa-banyak \$750 tiap2 ekar dalam sa-panjang 6 tahun. Subsidi ini bertujuan menggalakkan petani2 menanam semula getah tua mereka yang rendah hasil-nya kepada getah2 yang baik mutu-nya. Untuk menambah pendapatan, petani2 di-beri galakan menanam nenas sabagai tanaman sementara, di-tanah tanaman semula itu.

Petani2 yang tidak mahu mengusahakan nenas, selalu-nya akan memberikan tanah itu kepada petani2 penyewa untuk di-kerjakan dengan perchuma. Tetapi pemilek2 tanah itu akan meminta penyewa2 itu membuat kerja2 sabagaimana yang di-sharatkan dalam "Rancangan Tanam Semula Getah". Kerja2 ini termasuk-lah membersehhkan kawasan dan menjaga kawasan tanaman getah itu daripada di-tumboh oleh tumbuhan2 liar saperti lalang. Di-sini tenaga kerja penyewa itu di-anggap sabagai sewa yang di-bayar kepada pemilek2 tanah. Penyiasatan menunjokkan 8% petani ada-lah di-bawah perjanjian sewa ini. (Jadual 3.5).

JADUAL 3.5

PETANI PENYEWA DAN SISTEM PENYEWAAN

Petani	% Petani Penyewa	Sistem Sewa		
		Sewa Subsidi	Sewa tunai	bahagi 3
Melayu	17	3	11	3
China	36	12	18	7
Semua petani	27	8	14	5

Sumber: Data di-petek dan di-susun semula dari Selvadurai dan Jesatheesan, An Economic Survey Of Pineapple Smallholdings in Pontian, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur. Jadual 20 muka surat 36.

Sistem sewa tunai ada-lah bentok sewa yang biasa di-lakukan oleh petani2. Lebih dari sa-paroh petani2 penyewa ada-lah sewa bentok ini. Purata sewa tiap2 tahun ia-lah \$45. Sewa ini boleh di-bayar sa-sudah atau sa-belum nenas itu mengeluarkan hasil.

Sewa bahagi 3 di-lakukan oleh 8% petani. Bayaran-nya

berubah2 antara 20½% dan 30% bila pemilek tanah itu memberi sumbangan bahan2 pelaburan baja dan lain2.

Keseluruhan perjanjian sewa ada-lah perjanjian bertulis yang di-tandatangani oleh Ketua Kampong atau Penghulu. Ini aea-lah peratoran yang di-tetapkan oleh Penghulu Mukim.

Satu bentuk pengusahaan tanah yang di-gemari oleh petani2 ia-lah penggunaan buroh2 upahan. Buroh upahan ada-lah berlainan dari sistem penyewaan. Petani2 yang luas tanah-nya menggunakan buroh upahan ini dalam kerja2 seperti memetek, mengangkut dan merumput. Bayaran upah kerja2 ini berlainan dan bergantung kepada jenis2 kerja yang di-lakukan. Peluang2 pekerjaan dalam kerja2 ini menggalakkan mobiliti buroh dari daerah2 luar daripada Pontian, terutama dari Batu Pahat.

Tenaga Buroh

Tenaga buroh yang di-maksudkan di-sini ia-lah semua jenis kerja yang di-lakukan oleh petani, termasuk kerja2 menyediakan tanah, menanam, merumput, memetek dan sabagai-nya.

(i) Menyediakan Tanah

Beberapa tahun dahulu, petani2 mengusahakan nenas melalui pembukaan tanah2 baru. Tetapi sekaran ini kebanyakan kawasan nenas ada-lah di-usahakan di-kawasan2 getah tua yang telah di-tebang. Persediaan tanah, sama ada daripada tanah2 hutan atau menebang getah tua, pekerjaan-nya ada-lah sama sahaja. Kerja2 yang di-perlukan termasuk-lah:-

- a. Menebang dan membersehhkan pokok2 kayu.
- b. Membakar tunggul kayu dan sampah.

Pokok2 yang di-tebang itu kemudian di-bersehhkan dan di-bakar. Kerja2 membersehhkan dan membakar ini sakurang2-nya mengambil masa 2 hingga 3 bulan. Oleh petani2 di-sini pembersehan tanah ini selalu-nya di-lakukan sama ada oleh buroh keluarga atau buroh upahan.

Bayaran buroh2 upahan ini bergantung kepada jenis2 pekerjaan dan keadaan tanah di-satu2 kawasan itu. Biasa-nya kerja2 menebang dan membersehhkan kawasan di-bayar 40 hingga 50 bagi tiap2 sa-ekar. Kerja2 membakar sampah dan tunggul kayu di-antara 30 hingga 45 sa-ekar.

(ii) Parit2 Taliayer

Kawasan nenas perlukan sistem taliayer yang baik. Parit2 ini penting supaya pokok2 nenas itu dapat hidup dengan subur dan boleh di-gunakan untuk mengelakkan rumput2 daripada tumbuh membiak. Kos pembenaan parit2 ini ada-lah di-antara \$4 hingga \$6 tiap2 ekar.

(iii) Lorong2 Kechil

Lorong2 atau jalan kechil perlu di-bena di-kawasan penanaman nenas antara kira2 4 kaki hingga 5 kaki lebar. Lorong2 ini di-perlukan untuk memudahkan petani2 membuat kerja2 menabor baja, merumput, dan juga memetek serta mengangkut keluar daripada tempat2 pengeluaran.

(iv) Menyediakan Beneh

Beneh2 nenas boleh di-kutip dari pokok2 ibu, sama ada sa-belum atau sa-sudah nenas itu di-petek. Harga beneh tiap2 1,000 pokok ia-lah \$10. Ini termasuk bayaran mengutip dan mengangkut beneh ka-tempat2 petani. Upah mengutip beneh ia-lah \$2 dan upah mengangkut ia-lah \$2 tiap2 1,000 pokok beneh.

Beneh2 yang hendak di-tanam itu pula mesti terlebih dahulu di-kelaskan mengikut ukoran beneh, seperti beneh berukuran 14 inchi mesti-lah di-asingkan dengan beneh2 berukuran 12 inchi. Biasa-nya hanya satu jenis sahaja di-tanam dalam satu2 kawasan.

(v) Menanam Nenas

Pekerjaan menanam di-lakukan oleh petani2 di-perengkat awal perusahaan nenas di-mulakan. Nenas tidak di-tanam semula tiap2 kali sa-lepas di-petek. Tanaman semula selalu-nya di-lakukan sa-lepas 10 tahun daripada masa penanaman awal. Jika terdapat di-kawasan penanaman itu maseh ada tempat2 yang kosong, petani boleh menyatukan dengan beneh2 yang baru. Upah menanam ia-lah \$30 hingga \$35 bagi tiap2 sa-ekar.

(vi) Merumput

Merumput di-lakukan oleh hampir semua petani (90% di-Pontian (1), dan hanya 10% petani sahaja menggunakan

(1) Selvadurai dan Jegatheesan, "AN ECONOMIC SURVEY OF PINEAPPLE SMALLHOLDINGS IN PONTIAN", Kementerian Pertanian dan Sherikat Kerjasama, Kuala Lumpur. Jadual 42 m.s. 66.

bahan2 kimia. Di-antara sa-jumlah petani itu 88.8 % dari-pada-nya merumput 2 hingga 4 kali sa-tahun. Menurut penyiasatan di-Pontian, kos merumput ini ia-lah \$61.60 tiap2 ekar, dan ini merupakan 31.6% daripada kos tenaga buruh yang diperlukan dalam perusahaan nenas (2).

Pokok2 nenas tidak akan subur jika rumput banyak tumbuh di-sekeliling-nya. Biasa-nya pekerjaan merumput ini menggunakanajak dan sabit. Kalau kawasan kebun itu ditumohi oleh lalang2, selalu-nya penanam2 nenas menggunakan rachun lalang untuk membunuh-nya. Tetapi rachun2 ini kurang baik di-gunakan, kerana ia-nya boleh merosakkan tanaman nenas.

Di-kawasan tanah2 liat, rumput mudah tumbuh. Kira-nya kerja2 merumput ini tidak sentiasa di-lakukan oleh petani, akan membantutkan pokok daripada tumbuh dengan subur-nya. Tumbuhan yang biasa terdapat di-kawasan2 saumpama ini ia-lah lalang, misai, keli, sendudok dan lain2.

(vii) Pekerjaan Sa-lepas Memetek

Sa-lepas nenas di-petek, Ibu pokok atau pokok2 yang yang tua mesti di-potong keluar. Pekerjaan ini penting di-lakukan oleh petani2 untuk menjamin nenas berukoran besar dan mempunyai mutu yang baik. Anak2 benih yang tiada kukoh akar-nya, boleh di-chabot dan di-tanam sabagai benih di-tempat yang kosong. Selalu-nya petani2 tidak melakukan pekerjaan ini sa-lepas memetek, tetapi hanya membuang benih2 pokok yang tidak di-kehendaki. Pengambilan anak2 benih hanya di-lakukan bila di-perlukan di-jadikan benih.

Anak2 benih yang besar dan panjang-nya lebih 18 inchi tidak elok di-buat benih, ia chepat membesar dan menghasilkan buah, tetapi buah nenas yang di-keluarkan mempunyai ukoran yang kecil.

Pokok2 tua dan anak2 pokok yang tidak sesuai untuk di-buat benih ini boleh di-chinchang dan di-tabor sabagai penutup bumi antara barisan tanaman. Ini boleh menambah kesuburan pokok dan menjauhkan daripada penyakit.

Pelaburan

Pelaburan di-sini di-maksudkan sabagai penggunaan barang2 modal saperti baja, horman dan rachun serangga. Bahan2

(2) Ibid. Jadual 43, muka surat 67.

ini ada-lah suatu keperluan yang mesti kepada perusahaan nenas ini.

(i) Baja Kesuburan

Pokok nenas banyak memerlukan baja2 haiterojen, fotest dan potash (3). Ketiga2 unsur ini penting terutama kepada nenas yang di-tanam di-tanah2 gambut.

Baja naiterojen di-perlukan oleh tanaman nenas pada masa di-antara nenas mula di-tanam sampai kepada masa pokok berumur 9 bulan. Pokok ini di-jangka boleh mengeluarkan buah bila berumur 12 bulan. Tetapi baja tidak elok di-gunakan kepada pokok2 yang sedang berbuah ini. Jika baja di-beri pada masa buah nenas itu mula membesar, buah nenas itu akan kurang mutu-nya.

Baja naiterojen yang baik ia-lah baja urea. Baja ini lebih di-gemari oleh kebanyakan petani2 di-Pontian. Jadual 3.6 menunjukkan 90.4% petani ada-lah menggunakan baja urea ini. Purata petani menggunakan 129 lb tiap2 sa-ekar. Bagaimana pun jika di-bandingkan penggunaan oleh ladang2, nyata sekali penggunaan ini ada-lah jauh lebih rendah. Tiap2 ekar ladang penggunaan-nya ada-lah sa-banyak 357 lb.

JADUAL 3.6

PENGUNAAN BAJA OLEH PETANI2 DI-PONTIAN

Petani	Champoran MPK		Baja Urea		Baja Potash	
	+% Petani	*lbs.	+% Petani	*lbs.	+Petani	*lbs.
Melayu	80.2	331.7	86.8	84.1	13.2	100
China	88.4	489.7	93.8	167	25.6	101
Semua Petani	84.4	419	90.4	128.5	19.6	101.2
①Ladang	600 lbs.		357 lbs.		208 lbs.	

Sumber: Data di-petek dan di-susun semula - Selvadurai dan Jagetheesan, An Economic Survey Of Pineapple Smallholdings In Pontian, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur.

+ Jadual 32 m.s. 55; * Jadual 33 m.s. 56; ① Muka surat 56.

(3) Lewoock, H.K. "FERTILIZER OF PINEAPPLE", Pineapple Grower and Eastern Cape Farmer, Vol. 1 No. 12, (1956). m.s. 12.

Unsur fosfet di-perlukan kepada pokok sa-masa pokok nenas itu hendak berbunga, terutama kepada nenas2 yang di-tanam di-tanah2 gambut. Baja fosfet yang baik dan selalu di-gunakan oleh petani2 ia-lah baja "champoran NPK". Sa-jumlah 84.4% petani di-sini, ada-lah menggunakan baja jenis ini. Purata penggunaan-nya 419 lb. tiap2 sa-ekar berbanding 600 lb. oleh ladang2.

Unsur potash di-perlukan untuk menggalakkan pokok2 nenas mengeluarkan buah2 yang besar dan bermutu. Kekurangan unsur ini boleh membantutkan pokok2 itu tumbuh, daun-nya berbentek merah kuning dan kering. Baja potash yang baik ia-lah "Muriate of potash".

Hanya 19.6% petani di-Pontian menggunakan baja jenis ini. Keseluruhan petani2 di-sini menggunakan 101 lb. tiap2 ekar, manakala oleh ladang penggunaan-nya ia-lah 108 lb. tiap2 ekar (Jadual 3.6).

Penting-nya penggunaan baja ini di-sedari oleh kebanyakan petani dan boleh di-katakan 98% petani di-Pontian ini ada menggunakan baja2 kesuboran ini (4). Bagaimana pun penggunaan oleh petani2 ini ada-lah jauh lebih rendah dari yang di-gunakan oleh ladang. Perbedzaan penggunaan ini di-sebabkan petani2 tidak mempunyai modal yang cukup untuk membeli semua baja yang di-perlukan atau mungkin juga petani2 tidak mempunyai pengetahuan yang cukup tentang kuantiti penggunaan dan chara2 penggunaan yang baik. Kebanyakan petani menggunakan-nya mengikut pengetahuan sendiri sahaja.

Antara petani2 Melayu dan China mempunyai perbedzaan yang besar. Di-lihat dari segi peratus, petani yang menggunakan bahan ini tidak-lah begitu besar perbedzaan-nya. Tetapi kuantiti penggunaan oleh kedua2 petani ini ada-lah berbedza. Umpama-nya petani2 Melayu menggunakan baja urea sa-banyak 84.1 paun dan petani China 167 lb. tiap2 ekar.(Jadual 3.6). Ini hererti penggunaan oleh petani China ada-lah 98.6% lebih besar dari yang di-gunakan oleh petani Melayu. Oleh itu tidak-lah hairan kalau terdapat perbedzaan pendapatan yang di-perolehi oleh kedua2 petani ini.

Petani2 tidak menggunakan hanya kepada satu2 jenis baja sahaja. Mengikut penyiasatan di-Pontian sa-banyak 62.4% petani ada menggunakan ketiga2 bahan urea, potash dan champoran NPK, dan hanya 9.6% petani hanya gunakan urea,(5).

(4) Selvadurai dan Jegatheesan, AN ECONOMIC SURVEY OF PINEAPPLE IN PONTIAN, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, Jadual 26, m.s. 49.

(5) Ibid, Jadual 27 muka surat 50.

Mengikut penyiasatan ini 2/3 petani menggunakan hanya sa-kali dalam sa-tahun dan 1/3 petani menggunakan baja 2 kali sa-tahun (6).

(ii) Penggunaan Hormon

Hormon di-perlukan oleh petani untuk mencheapatkan nenas mengeluarkan buah dari masi 2 tahun sa-lepas penanaman kepada 18 bulan sahaja. Biasa-nya sa-lepas 6 minggu daripada pokok itu di-beri hormon, ia mulai mengeluarkan peteh dan 5 bulan kemudisan buah-nya boleh di-petek. Dengan ini petani dapat mengetahui berapa banyak hasil boleh di-perolehi dan dan mana2 bulan atau musim pun.

Jenis2 hormon (7) yang di-gunakan ia-lah:-

i. Apha - naphthalena acid (ANA).

ii. Kapur Kurbahed (Calcium Carbide)

Antara kedua2 jenis ini, ANA lebeh di-gemari oleh kebanyakan petani. Ini kerana ANA lebeh mudah untuk di-simpan, dan lebeh senang penggunaan-nya. Bagaimana pun penggunaan-nya mesti-lah mengikut chara yang betul, kerana terlebeh atau terkur ng penggunaan-nya boleh melambatkan pokok itu mengeluarkan bunga. Pokok2 yang sesuai di-beri hormon ia-lah apabila pokok2 itu mempunyai daun sa-kurang2-nya 32 - 35 helai.

Keseluruhan petani2 di-Pontian ini ada menggunakan hormon. Bagaimana pun antara satu petani dengan petani lain penggunaan-nya ade-lah berlainan. Penggunaan oleh petani2 ini di-tunjokkan dalam Jadual 3.7. Dari dalam jadual lebeh dari sa-paroh (56.8%) petani menggunakan Hormon 2 kali sa-tahun dan hanya 0.4% petani sahaja yang tidak menggunakan hormon.

JADUAL 3.7

PENGUNAAN HORMON OLEH PETANI2 DI-PONTIAN

Bilangan penggunaan tiap2 tahun	0	1	2	3	4	Lebeh 5
Peratus Petani	0.4	3.6	56.8	36.0	3.2	0

Sumber: Selvadurai dan Jegatheesan, An Economic Survey Of Pineapple Smallholdings In Pontian, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, Jadual 40, m.s. 64.

(6) Ibid, Jadual 28, muka surat 52.

(7) "Nenas" Risalah Pertanian No. 45 (Oktober 1961) muka surat 2.

(iii) Bahan2 Mengurangkan Penyakit

Kesuboran tanaman nenas perlu di-kawal dari anchaman serangga dan lain2 penyakit pokok, terutama antara masa sebelum nenas itu mengeluarkan bunga. Dalam peringkat ini kira-nya pokok itu tidak di-beri perhatian yang sachukup-nya akan mengakibatkan pengeluaran yang rendah mutu-nya. sa-jenis bahan semboran yang biasa di-gunakan oleh petani ia-lah champoran Bordeaux.

Champoran Bordeaux ia-lah satu champoran terusi (copper sulphate), kapur dan ayer. Champoran-nya ia-lah 3/4 kati terusi, 3/4 kati kapur dan 10 gelen ayer (8). Terusi ini di-tumbok hingga jadi tepung dan di-champor dengan sadikit ayer hingga jadi champoran pekat. Kemudian tuang champoran terusi pekat ini dengan champoran ayer yang telah di-chairkan.

Masa yang sesuai bagi bahan ini di-gunakan ia-lah di-perengkat 3 atau 4 bulan selepas penanaman. Sa-bilangan besar petani2 (88.4%) di-Pontian ada menggunakan bahan ini. Bagaimana pun dari sa-jumlah petani yang menggunakan bahan ini hanya 14.4% petani sahaja menggunakan-nya mengikut peratoran yang betul. Sementara 86% yang lain-nya menggunakan terlalu banyak atau terkurang (9). Ini di-sebabkan petani2 tidak mengetahui chara2 penggunaan yang betul.

Kos Pengeluaran

Kos pengeluaran di-maksudkan sebagai kos yang di-gunakan untuk pengeluaran. Kos yang terlibat dalam pengeluaran nenas ini boleh di-bahagikan kepada 2 bahagian:-

- i. Kos bentok tunai ia-itu termasuk kos buruh, kos bahan2 pelaburan chukai dan sewa tanah, alat2 perkakas dan lain2 perbelanjaan.
- ii. Kos bukan bentok tunai ada-lah saperti nilai susutan barang2 modal dan buruh keluarga.

Mengikut penyiasatan di-Pontian jumlah kos yang terlibat dalam pengeluaran ini ada-lah kira2 \$431.91 tiap2 eker (Ini di-tunjukkan dalam Jaduel 3.8).

(8) Ibid, muka surat 3.

(9) Selvadurai dan Jegatheesan, AN ECONOMIC SURVEY OF PINE-APPLE SMALLHOLDINGS IN PONTIAN, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, Jadual 36, muka surat 59.

JADUAL 3.8

PURATA KOS PENGELUARAN NENAS TIAP2 EKAR

Jenis Kos	Jumlah Kos	% daripada Jumlah Kos
<u>Kos bentok tunai</u>		
Chukai tanah	5.33	1.23
Sewa tanah	8.33	1.92
Buroh upahan	89.64	20.75
Bahan2 pelaburan	78.83	18.25
Alat2 perkakas/lain2 perbelanjaan	55.18	12.77
Jumlah	237.31	54.92
<u>Kos bukan bentok tunai</u>		
Buroh keluarga	105.88	24.54
Susutan barang2 modal	88.72	20.54
Jumlah	194.60	45.08
	431.91	100%

Sumber: Data di-petek dan di-susun semula, Selvadurai dan Jegatheesan, An Economic Survey Of Pineapple Smallholdings In Pontian, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, Jadual 67 muka surat 103.

Daripada kos2 ini, kos tenaga buruh merupakan kos yang paling besar sekali dalam pengeluaran nenas. Kos buruh ini merupakan 45% daripada jumlah kos yang di-gunakan dalam pengeluaran, sama ada kos buruh, upah atau buruh keluarga. Penggunaan kos buruh yang besar ini menunjukkan tenaga buruh ada-lah memainkan peranan penting dalam semua jenis kerja2 menyediakan tanah, menanam dan hingga-lah kepada kerja2 memetik serta mengangkut ka-tempat pengumpulan.

Penggunaan jentera tidak ada di-gunakan oleh petani2 kerana beberapa faktor:-

i. Kawasan yang di-usahakan oleh petani2 ada-lah kecil dan tidak ekonomik untuk di-usahakan sahaja jentera. Keadaan ini menimbulkan masalah tidak ekonomik-nya penggunaan

jentera yang tinggi kos-nya ka-atas tanah2 yang sedia tidak ekonomik itu.

ii. Nenas tidak di-tanam semula tiap2 kali nenas itu di-petek, dan tidak-lah sa-rupa sapertimana yang berlaku dalam perusahaan padi, ia-itu padi di-tanam semula oleh petani tiap2 musim. Tetapi nenas biasa-nya hanya di-tanam semula tiap2 10 tahun sekali. Dalam tempoh yang lama ini, petani2 mempunyai masa dan tenaga yang cukup untuk membuat kerja2 penanaman semula. Oleh petani2 kerja2 ini hanya-lah di-lakukan dengan menggunakan tenaga buruh sahaja.

Untuk lain2 jenis kerja, seperti merumput, membersekan kawasan, memetek dan menabor baja, jentera tidak begitu di-perlukan. Kerja2 ini di-lakukan oleh petani2 sendiri dan kira-nya kawasan nenas ini luas, biasa-nya petani menggunakan buruh upahan terutama dalam kerja2 merumput, memetek dan mengangkut keluar ka-tempat2 pengumpulan.

Kos bahan2 pelaburan yang perlu ia-lah anak2 benih berbagai benih baja, hormon, rachun serangga dan lain2. Mengikut penyiasatan di-Pontian (Jadual 3.8) kos purata tiap2 ekar bagi bahan2 ini ada-lah kira2 \$83.92 atau 18% daripada jumlah kos yang di-gunakan.

Kos alat2 perkakas dan lain2 perbelanjaan, termasuklah kos alat2 kecil seperti tajak, alat2 penyembor, pisau pemetek, bakul pemetek dan lain2 alat yang di-gunakan. Termasuk juga kos membaiki alat2 ini kos pengangkutan dan komisen kepada syarikat2 pemasaran. Jumlah kos yang termasuk dalam golongan ini ada-lah kira2 \$55.18 atau 12% daripada kos pengeluaran.

Untuk pengangkutan ka-kilang2, nenas ini di-angkut oleh lori2 sama ada melalui syarikat kerjasama atau orang tengah, persendirian dengan bayaran antara \$30 hingga \$50 tiap2 lori. Dalam musim kemuncak bayaran ini boleh menjadi hampir2 ganda dari bayaran biasa, kerana ejen2 pemasaran mengenakan bayaran tambahan kepada nenas yang di-tanggohkan di-kilang2.

Komisen syarikat kepada ejen2 pemasaran ada-lah sa-banyak 5% daripada nilai jualan dan ini hanya tertentu kepada nenas2 yang di-pasarkan melalui syarikat2 kerjasama sahaja.

Sewa tanah kepada pemilik tanah juga di-kira sebagai kos. Begitu juga cukai tanah kepada Kerajaan juga merupakan kos pengeluaran. Purata cukai yang di-bayar oleh petani ada-lah kira2 \$5.33 sa-ekar.

Pendapatan

Pendapatan yang di-terima oleh petani2 nenas ini termasuk-lah pendapatan 'bentok tunai' dan pendapatan 'bukan bentok tunai'. Sumber2 pendapatan bentok tunai ada-lah dari 2 punca:-

- (a) penjualan nenas;
- (b) penjualan anak benih.

Pendapatan 'bukan bentok tunai' pula ia-lah nilai nenas yang di-makan sendiri oleh petani2. Bagaimana pun, pendapatan 'bukan bentok tunai' ini tidak-lah begitu penting dan hanya merupakan sabahagian kecil sahaja. Keadaan ini ada-lah tidak serupa dari yang berlaku dalam perusahaan padi dimana keluaran padi yang di-makan sendiri oleh petani ada-lah lebih besar dari yang di-jual. Umpama-nya, sabahagian besar padi (69%) yang di-usahakan petani2 di-Kelantan ada-lah untuk kegunaan sendiri dan hanya 6% sahaja yang di-jual untuk di-tukarkan kepada wang (10).

Di-sini tidak-lah bererti penanam2 padi ini tidak menyedari tentang penting-nya 'pasaran' untuk keluaran mereka. Petani2 di-sini tidak dapat memasoki bidang pengeluaran dan pemasaran yang lebih besar di-sebabkan oleh faktor2 keluaran yang rendah dan tanah yang tidak ekonomik untuk di-usahakan. Berlainan pula dengan keadaan yang berlaku dalam perusahaan nenas, Walau pun kebanyakan tanah petani, (75.2%) juga tidak ekonomik untuk di-usahakan, tetapi petani2 dapat memasoki bidang pemasaran yang besar, di-peroses dan di-tinkan untuk di-ekspot keluar negeri.

Mengikut penyiasatan di-Pontian (Jadual 3.9) petani2 di-sini menerima pendapatan bersih dalam bentok tunai sebanyak \$1,177 sa-tahun. Pendapatan tunai ini ada-lah hanya pendapatan yang di-terima dari jualan nenas dan anak2 benih dan tidak termasuk nilai keluaran yang di-makan sendiri oleh petani2. Perbelanjaan yang termasuk kiraan ia-lah semua perbelanjaan dalam bentok tunai, dan tidak termasuk perbelanjaan 'bukan tunai' seperti buruh keluarga atau nilai ke-atas penggunaan barang2 modal.

Bagaimana pun jika di-lihat dari segi pendapatan

-
- (10) ECONOMIC SURVEY OF KEMUBU SCHEME KELANTAN, (meliputi petani2 daerah Kota Bahru, Bachok dan Pasir Puteh), Jadual 47A, muka surat 68.

JADUAL 3.9

PURATA PENDAPATAN PETANI TIAP2 TAHUN

P e n d a p a t a n	Melayu	China	Semua petani
+Penerimaan			
Penerimaan tunai	1,433	4,151	2,841
Kegunaan sendiri	17	12	15
Jumlah penerimaan	1,450	4,163	2,856
Perbelanjaan			
Perbelanjaan tunai	748	2,516	1,664
Perbelanjaan bukan tunai	607	869	742
Jumlah Perbelanjaan	1,355	3,385	2,406
1. Pendapatan bersih daripada nenas	95	778	450
* 2. Pendapatan bersih (tunai) daripada nenas	685	1,635	1,177
@ 3. Pendapatan bersih dari lain2 pertanian	290.1	487.2	392.2
++ 4. Pendapatan bersih bukan pertanian	530.8	931.9	738.2
Jumlah pendapatan bersih (1, 2 & 3)	915.9	2,197.1	1,581.1

Sumber: Data di-petek dan di-susun semula dari AN ECONOMIC SURVEY OF PINEAPPLE SMALLHOLDINGS IN PONTIAN,
Oleh Selvadurai dan Jegatheesan.

Nota: + Jadual 75 muka surat 111
 * Jadual 74 " " 111
 @ Jadual 78 " " 113
 ++ Jadual 81 " " 115

bersih, ia-itu termasuk butir2 perbelanjaan dan pendapatan bentuk tunai dan bukan tunai, petani mendapat bahagian purata bersih sa-banyak 450 sa-tahun.

Sa-lain dari mengusahakan nenas, petani2 di-sini mengusahakan lain2 tanaman sabagai tambahan kapada nenas seperti getah, kelapa, buah2an, ternakan dan lain2. Terdapat juga petani2 yang menerima subsidi dari Kerajaan di-bawah rancangan 'subsidi' tanam semula nenas. Pendapatan purata berseh dari puncha2 ini ada-lah kira2 392.2 tiap2 petani sa-tahun.

Penyiasatan di-Pontian menunjokkan petani2 di-sini juga menerima lain2 puncha pendapatan luar dari bidang pertanian termasuk-lah kerja2 buroh kasar, kakitangan kerajaan, berkedai ronchet dan lain2. Pendapatan purata berseh dari puncha2 ini ada-lah kira2 505.4 sa-tahun.

Penyiasatan ini menunjokkan pendapatan purata berseh daripada semua puncha ada-lah berjumlah 1,581 sa-tahun dan daripada jumlah ini 53% daripada-nya dari kerja2 bukan pertanian. Bagaimana pun pendapatan ini tidak-lah sama di-antara satu petani dengan petani yang lain, terutama antara petani2 Melayu dan China. Di-dapati pendapatan purata petani2 China ada-lah lebih besar dari yang di-terima oleh petani2 Melayu. Petani China menerima pendapatan purata berseh 2,197 sa-tahun berbanding 916 oleh petani2 Melayu.

Kechekapan Pengeluaran

Di-lihat dari aspek2 luas tanah yang di-usahakan, penggunaan tenaga buroh, pelaburan dan pendapatan, maka dapat-lah di-rumuskan bahawa taraf perusahaan petani2 ini ada-lah sabagai perusahaan sachara kecil (small scale). Tanah2 y2ng mereka ushakan ada-lah kecil dan tidak ekonomik untuk di-usahakan. Keadaan ini tidak membolehkan petani2 menchapai tingkat pengeluaran yang chekap. Tingkat pengeluaran yang chekap hanya boleh di-chapai apabila kos tiap2 unit keluaran ada-lah minime kerana dengan ini akan membolehkan pulangan yang maksima. Tetapi keadaan yang berlaku ada-lah sebalik-nya, pendapatan pet ni2 rendah, terutama pendapatan yang di-perolehi oleh petani2 Melayu.

Sistem pengeluaran-nya pula ada-lah berdasarkan kapada tenaga buroh, sama ada buroh keluarga atau buroh upahan. Tenaga buroh ini merupakan 45% daripada jumlah kos yang di-gunakan dalam pengeluaran.

Penggunaan bahan2 pelaburan baja, hormon ada-lah rendah. Petani menggunakan bahan2 ini hanya-lah berdasarkan kemampuan mereka sahaja. Ini dapat di-lihat dari perbandingan bahan2 pelaburan yang di-gunakan oleh ladang2, di-mana penggunaan oleh petani2 ada-lah jauh lebih kecil. Keadaan seperti ini-lah yang mengakibatkan keluaran rendah, dan pendapatan rendah. Ini tidak membolehkan petani2 mengadakan

pelaburan yang cukup untuk memperbaiki taraf perusahaan mereka kepada pengeluaran yang cekap.

Ahli2 ekonomi perchaaya, keadaan ini biasa berlaku di-negara2 yang bergantung kepada pertanian, ia-itu tingkat pendapatan yang rendah ada-lah di-sebabkan kechil-nya tanah2 yang di-usahakan, di-mana ini mengakibatkan tingkat kos yang tinggi tiap2 unit keluaran. Bagaimana pun faktor tanah ini, pelaburan dan pendapatan ada-lah sentiasa berkaitan, dan boleh mengakibatkan rendah-nya taraf hidup mereka.

Sistem penyewaan tanah juga mengakibatkan rendah-nya pendapatan mereka. Sistem ini timbul kerana petani2 tidak mempunyai tanah atau hanya mempunyai tanah2 yang kechil sahaja, dan untuk menyara kehidupan mereka, maka terpaksa-lah mereka menyewa tanah atau membuat kerja2 upah. Tetapi ini tidak boleh menghasilkan pendapatan yang tinggi kerana penyewaan tidak menggalakkan petani menggunakan faktor tanah kepada chara yang optima (11). Kira-nya tanah yang di-usahakan itu tidak ekonomik, maka ini akan merendahkan lagi pendapatan mereka.

Petani2 penyewa tidak begitu tertarek untuk memperbaiki mutu dan kuantiti keluaran mereka, sama ada melalui penambahan tenaga kerja atau pelaburan barang2 modal yang di-gunakan. Ini kerana apa2 kelebihan yang di-perolehi daripada perusahaan itu akan di-bahagiakan juga kepada pemilik tanah itu dengan kadar sewa yang tetap.

Sa-balek-nya untuk menambah pendapatan mereka, petani2 ini lebih suka membuat kerja2 upah yang lain seperti menoreh getah di-sabelah pagi dan pada sebelah petang-nya baru-lah membuat kerja2 perusahaan nenas. Keadaan kerja petani2 penyewa yang tidak khusus ini-lah yang menghalang terchapai-nya tingkat keluaran yang cekap dalam perusahaan nenas.

Sistem subsidi kerajaan boleh memainkan peranan mengatasi keadaan yang berlaku ini. Di-Johor, subsidi kerajaan ini telah lama di-jalankan dan ramai petani2 yang mendapat faedah dari subsidi ini. Tetapi malang-nya subsidi ini hanya dapat memberi faedah kepada pet ni2 yang mempunyai tanah kurang 5 ekar sahaja. Pada hakikat-nya golongan petani2 ini-lah yang dapat memperbaiki taraf keluaran mereka sama ada dari segi kuantiti atau mutu keluaran. Lain2 golongan petani patut juga di-beri perhatian untuk membolehkan

(11) Schickle, "EFFECT OF TENURE SYSTEM ON AGRICULTURAL EFFICIENCY", Journal of Farm Economic, Februari 1941, Vol. 23, muka surat 188 - 189.

kan mereka memasoki bidang keluaran yang lebeh chekap lagi.

Dari segi tiori, keluaran yang tinggi boleh di-chapai melalui penggunaan jentera2 moden. Tetapi oleh kerana nenas lebeh sesuai dengan penggunaan tenaga buruh, maka tidak ada langkah2 di-ambil untuk menggantikan tenaga buruh ini kepada tenaga jentera. Oleh itu ada-lah menguntongkan kira-nya usaha2 di-buat membaiki kecekapan tenaga buruh dalam perusahaan, terutama tentang penggunaan bahan2 pelaburan yang lebeh ekonomik lagi, supaya dengan ini akan membolehkan petani2 menggunakan faktor2 keluaran kepada chara yang chekap.

Musim kemuncak dan musim biasa. Dalam musim kemuncak pengeluaran-nya terlelu banyak hingga mengakibatkan nenas terpaksa di-buang, terutama nenas2 yang terlelu masak atau terlelu muda. Keadaan itu di-sebabkan:-

- i. Peketan2 kecil tidak mengambil berat tentang keterangan2 memetik buah nenas, ia-itu nenas tidak di-petik terlelu masak atau terlelu muda.
- ii. Se-tengah petani, dia tidak memetik nenas kira-nya di-kawasan petani itu hanya sedikit sahaja yang telah masak. Petani akan memetik nenas mereka bila telah chukup sa-karang-nya sa-lori. Nenas2 yang telah masak ini di-biarkan hingga terlelu masak. Nenas yang terlelu masak ini kufang mutu-nya dan chepat rosak oleh perosak pengangkutan.

Musim kemuncak biasa berlaku tiap2 2 atau 3 tahun sekali. Terjadi-nya ini tidak dapat di-elakkan oleh petani2. Ini disebabkan petani2 tidak membuat rancangan2 mengawal keluaran sebagaimana yang di-lakukan oleh ladang2.

Dalam tempoh tiap2 3 tahun ini, kebanyakan pokok nenas yang di-tanam telah chukup menjadi dan sekurang2-nya menjadi lebeh 2 kali ganda dari masa penanaman asal. Kira-nya petani tidak membuat kerja2 mengurangkan benih, (Sebaliknya membiarkan benih2 itu tumbuh menjadi ibu pokok).

-
- (1) "musim" yang di-maksudkan di-sini bukan-lah musim sebagaimana yang berlaku dalam musim buah2an resbutan atau darian. Musim di-sini menunjukkan "kuantiti" nenas yang di-keluarkan tiap2 kali keluaran. Musim kemuncak apabila-nya ada-lah musim nenas berlebehan, dan musim biasa ada-lah keluaran-nya tidak terlelu banyak.

ini akan mengakibatkan terjadi-musim kemunchak yang
berat. Di-tengah petani hanya memberikan buah-buah
itu kepada dan terdapat BAB IV

BAHAGIAN I - PENAWARAN NENAS

Kedadaan Musim

Pengeluaran nenas juga ada musim (1), ia-itu musim kemunchak dan musim biasa. Dalam musim kemunchak pengeluaran-nya terlalu banyak hingga mengakibatkan nenas terpaksa di-buang, terutama nenas2 yang terlalu masak atau terlalu muda. Kedadaan itu di-sebabkan:-

- i. Pekebun2 kecil tidak mengambil berat tentang keterangan2 memetek buah nenas, ia-itu nenas tidak di-petek terlalu masak atau terlalu muda.
- ii. Sa-tengah petani pula tidak memetek nenas kira-nya di-kawasan petani itu hanya sedikit sahaja yang telah masak. Petani akan memetek nenas mereka bila telah cukup sa-kurang2-nya sa-lori. Nenas2 yang telah masak ini di-biarkan hingga terlalu masak. Nenas yang terlalu masak ini kurang mutu-nya dan cepat rosak oleh peroses pengangkutan.

Musim kemunchak biasa berlaku tiap2 2 atau 3 tahun sekali. Terjadi-nya ini tidak dapat di-elakkan oleh petani2. Ini di-sebabkan petani2 tidak membuat ranchangan2 mengawal keluaran sebagaimana yang di-lakukan oleh ladang2.

Dalam tempoh tiap2 3 tahun ini, kebanyakan pokok nenas yang di-tanam telah cukup membiak dan sekurang2-nya menjadi lebih 2 kali ganda dari masa penanaman awal. Kira-nya petani tidak membuat kerja2 mengurangkan benih, (Sebalek-nya membiarkan benih2 itu tumbuh menjadi ibu pokok),

-
- (1) "Musim" yang di-maksudkan di-sini bukan-lah musim sebagaimana yang berlaku dalam musim buah2an rambutan atau durian. Musim di-sini menanjokkan "kuantiti" nenas yang di-keluarkan tiap2 kali keluaran. Musim kemunchak umpama-nya ada-lah musim nenas berlebehan, dan musim biasa ada-lah keluaran-nya tidak terlalu banyak.

ini akan menggalakkan terjadi-nya musim kemunchak yang besar. Sa-tengah petani sengahaja membiarkan beneh2 pokok itu tumbuh dan berbunga supaya keluaran-nya bertambah.

Petani2 di-Daerah Pontian ini, tidak ada menerima apa2 penerangan dari mana2 badan pun mengenai "waktu" dan tarikh yang sesuai untok nenas di-beri hormon dan di-petek. Panduan memetek hanya mengikut pengetahuan sendiri. Kerana itu keluaran-nya tidak tetap sa-panjang musim. Pernah berlaku kilang hanya di-buka sa-paroh hari sahaja (2). Ini di-sebabkan tidak chukup penawaran dan pernah pula berlaku nenas terpaksa di-buang kerana terlalu banyak nenas di-terima oleh kilang2.

JADUAL 4.1

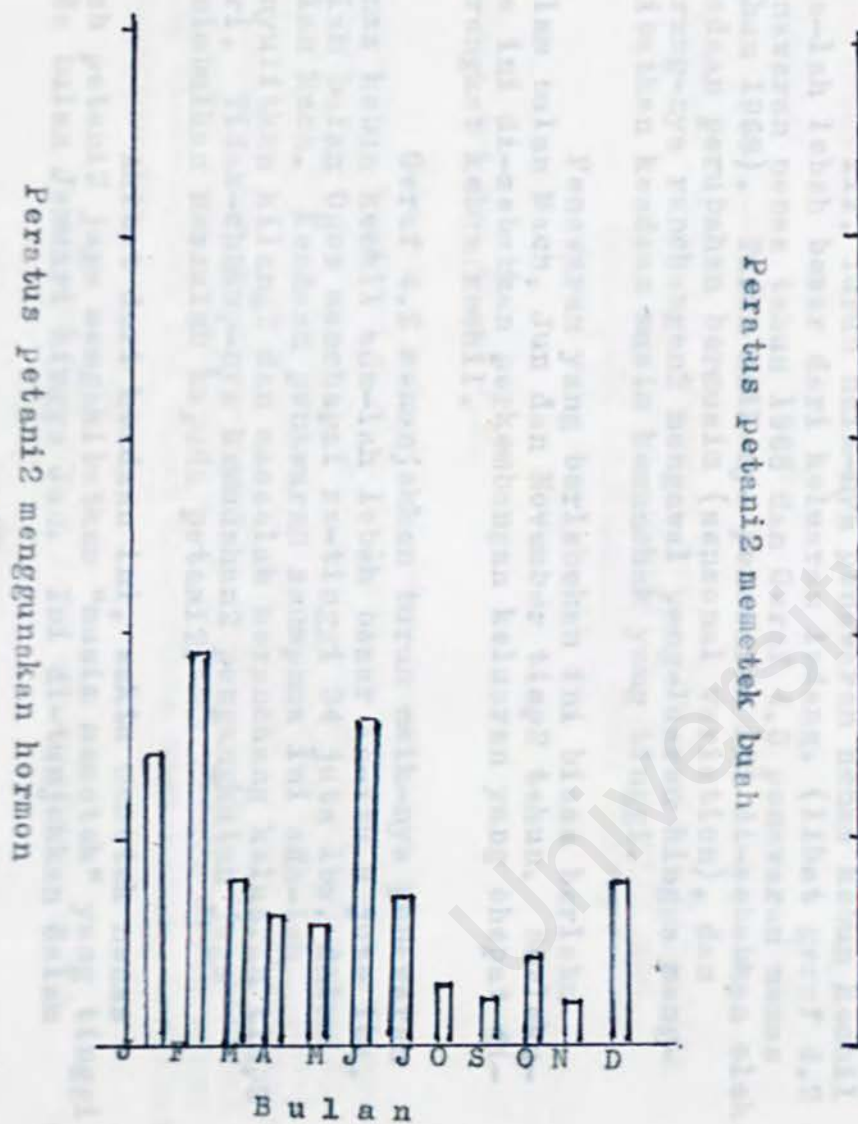
PERATUS PETANI2 MENGGUNAKAN HORMON, 1968

<u>Bulan</u>	<u>% Petani</u>
Januari	14.6
Februari	19.6
Mach	8.3
April	6.9
Mei	6.1
Jun	16.3
Julai	7.4
Ogos	3.3
September	2.5
Oktober	4.4
November	2.8
Disember	8.3

Sumber: Data ini di-petek dari The Present Situation Of Pineapple Production, Processing and Marketing In Malaysia, Johor Survey, 1968. Jadual 16, muka surat 78.

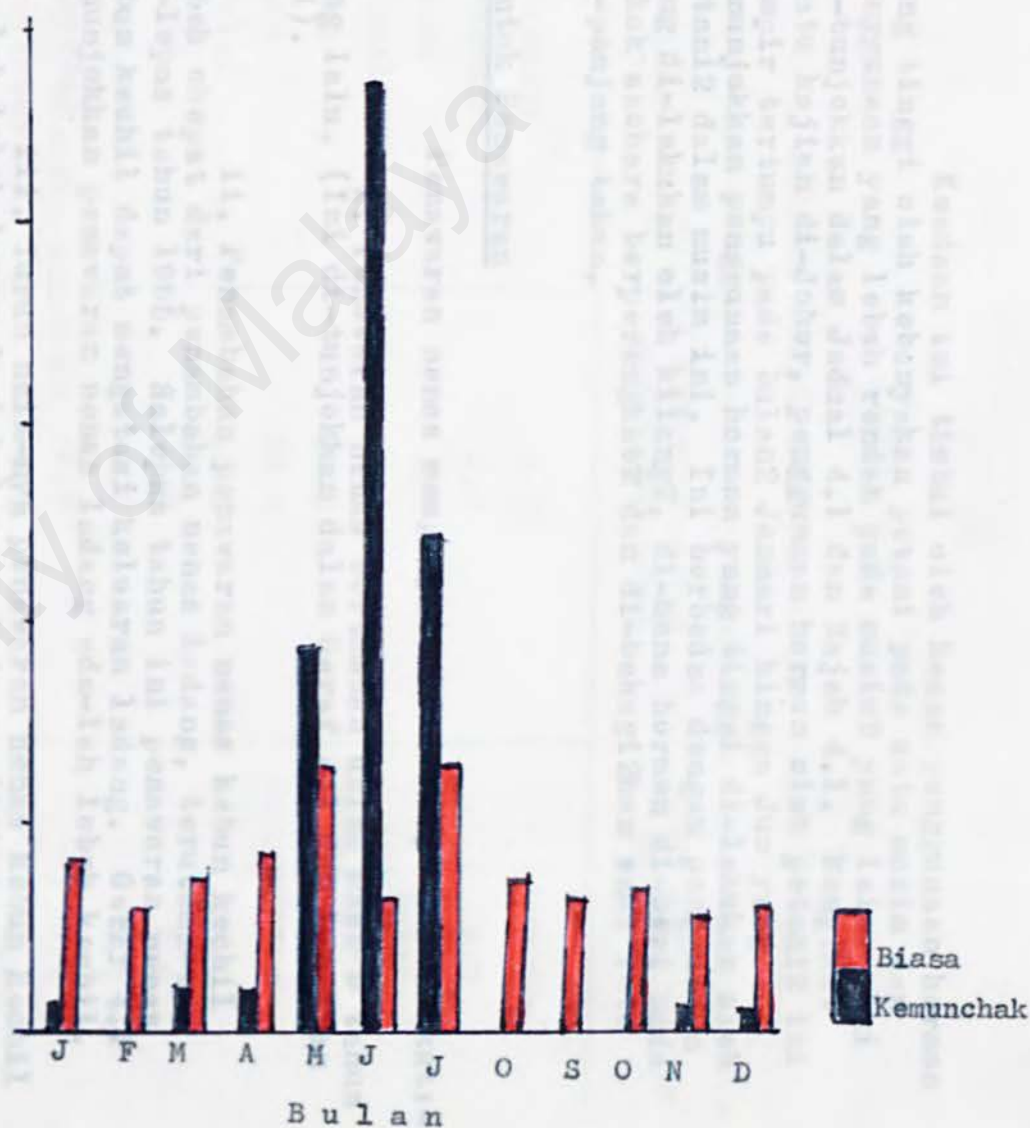
- (2) Mengikut pendapat pekerja2 Kilang Kebangsaan dan pemandu2 yang menghantar nenas ka-kilang, ini berlaku dalam tahun 1965.

PERATUS PETANI2 MANGGUNAKAN
HORMON, 1968



Nota: Di-bentok mengikut angka2 Jadual 4.1

PERATUS PETANI2 MEMETEK NENAS
1968



Nota: Di-bentok mengikut angka2 Jadual 4.2

Keadaan ini timbul oleh kesan penggunaan hormon yang tinggi oleh kebanyakan petani pada satu musim dan penggunaan yang lebih rendah pada musim2 yang lain. Ini di-tunjukkan dalam Jadual 4.1 dan Rajah 4.1. Mengikut suatu kajian di-Johor, penggunaan hormon oleh petani2 ini hampir tertumpu pada bulan2 Januari hingga Jun yang menunjukkan penggunaan hormon yang tinggi di-lakukan oleh petani2 dalam musim ini. Ini berbeza dengan penggunaan yang di-lakukan oleh kilang2, di-mana hormon di-beri pada pokok sahaja berperengkat2 dan di-bahagi2kan sama rata sepanjang tahun.

Bentuk Penawaran

Penawaran nenas mempunyai ciri2 seperti berikut:-

i. Penawaran nenas bertambah dalam masa 9 tahun yang lalu. (Ini di-tunjukkan dalam Geraf 4.1 dan Lampiran 4.1).

ii. Penambahan penawaran nenas kebun kecil lebih cepat dari penambahan nenas ladang, terutama-nya selepas tahun 1965. Selepas tahun ini penawaran nenas kebun kecil dapat mengatasi keluaran ladang. Geraf 4.1 menunjukkan penawaran nenas ladang ada-lah lebih kecil.

iii. Turun naik-nya penawaran nenas kebun kecil ada-lah lebih besar dari keluaran ladang. (lihat geraf 4.2 penawaran nenas tahun 1965 dan Geraf 4.3 penawaran nenas tahun 1968). Turun naik-nya penawaran ini di-sebabkan oleh keadaan perubahan bermusim (seasonal variation), dan kurang-nya rancangan2 mengawal pengeluaran hingga mengakibatkan keadaan musim kemuncak yang tinggi.

Penawaran yang berlebihan ini biasa berlaku dalam bulan Mach, Jun dan November tiap2 tahun. Berlakunya ini di-sebabkan perkembangan keluaran yang cepat diperengkat kebun kecil.

Geraf 4.2 menunjukkan turun naik-nya penawaran nenas kebun kecil ada-lah lebih besar ia-itu 9 juta lbs. dalam bulan Ogos mencapai sa-tinggi 34 juta lbs. dalam bulan Mach. Keadaan penawaran saumpama ini ada-lah menyulitkan kilang2 dan masalah merancang keluaran tiap2 hari. Tidak-chukup-nya kemudahan2 pengangkutan juga menimbulkan masalah kepada petani2.

Akibat dari keadaan ini, waktu memetek nenas oleh petani2 juga mengakibatkan "musim memetek" yang tinggi pada bulan Januari hingga Jun. Ini di-tunjukkan dalam

JADUAL 4.2

PERATUS PETANI MEMETEK NENAS, 1968

Bulan	% Petani Memetek Musim Kemunchak	% Petani Memetek Musim Biasa
Januari	1.2	8.1
Februari	0.0	6.7
Mach	2.0	8.3
April	2.0	9.4
Mei	19.5	13.2
Jun	48.0	26.5
Julai	25.2	13.5
Ogos	0.0	7.6
September	0.0	6.7
Oktober	0.0	7.2
November	1.2	6.1
Disember	0.8	6.7

Sumber: Data ini di-petek dari, The Present Situation Of Pineapple Production, Processing and Marketing in Malaysia, Johor Survey, 1968, Jadual 17, muka surat 79.

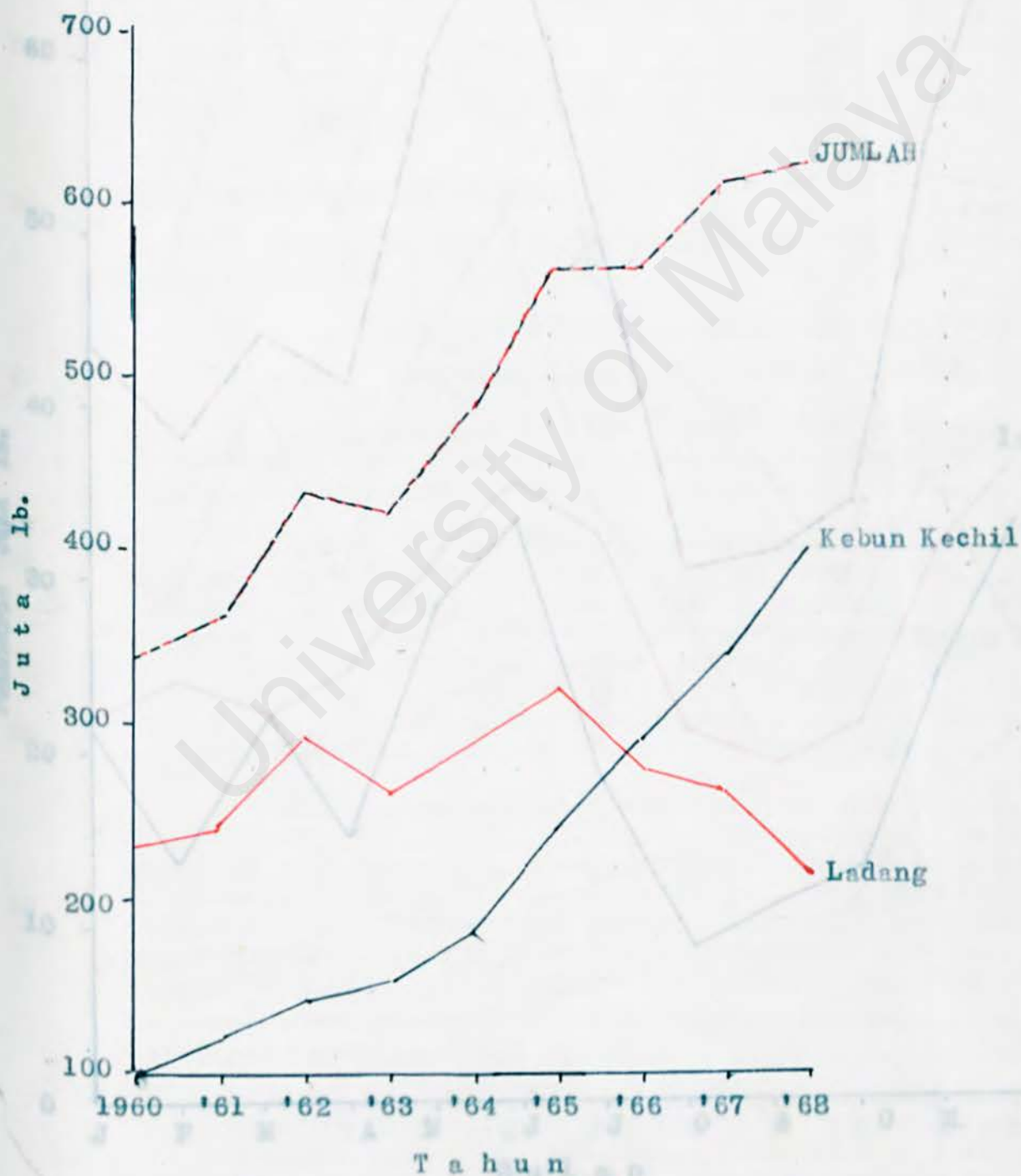
Jadual 4.2 dan Rajah 4.2.

Kira-nya petani2 di-beri penerangan atau peratoran2 mengenai tarikh penggunaan hormon, maka penawarannya akan dapat di-saibangkan dengan keupayaan kilang. Usaha2 harus-lah di-buat untuk mengelakkan musim kemunchak ini, ia-itu dengan mengadakan peratoran2 hormon berperengkat2. Rancangan ini boleh di-lakukan berdasarkan kepada tingkat penawaran yang di-perlukan oleh kilang, supaya semua nenas yang di-keluarkan itu dapat di-peroses oleh kilang mengikut keupayaan-nya.

Walau pun ini chara yang sa-baik2-nya untuk

GERAF 4.1

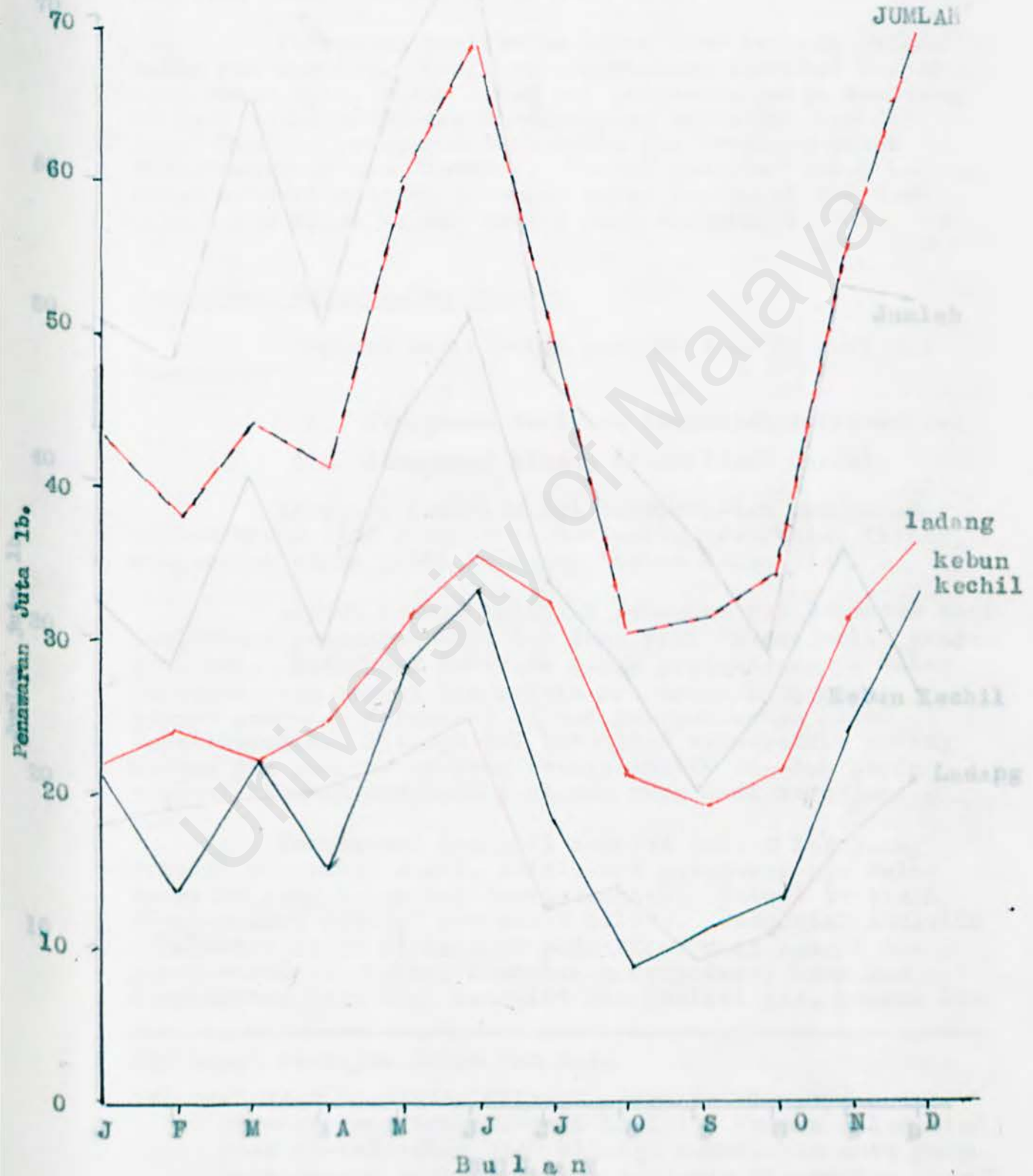
PENAWARAN NENAS KEBUN KECHIL
DAN LADANG 1960 - 1968



Nota: Geraph ini di-bentuk mengikut angka2 Lampiran 4.1

GERAF 4.2

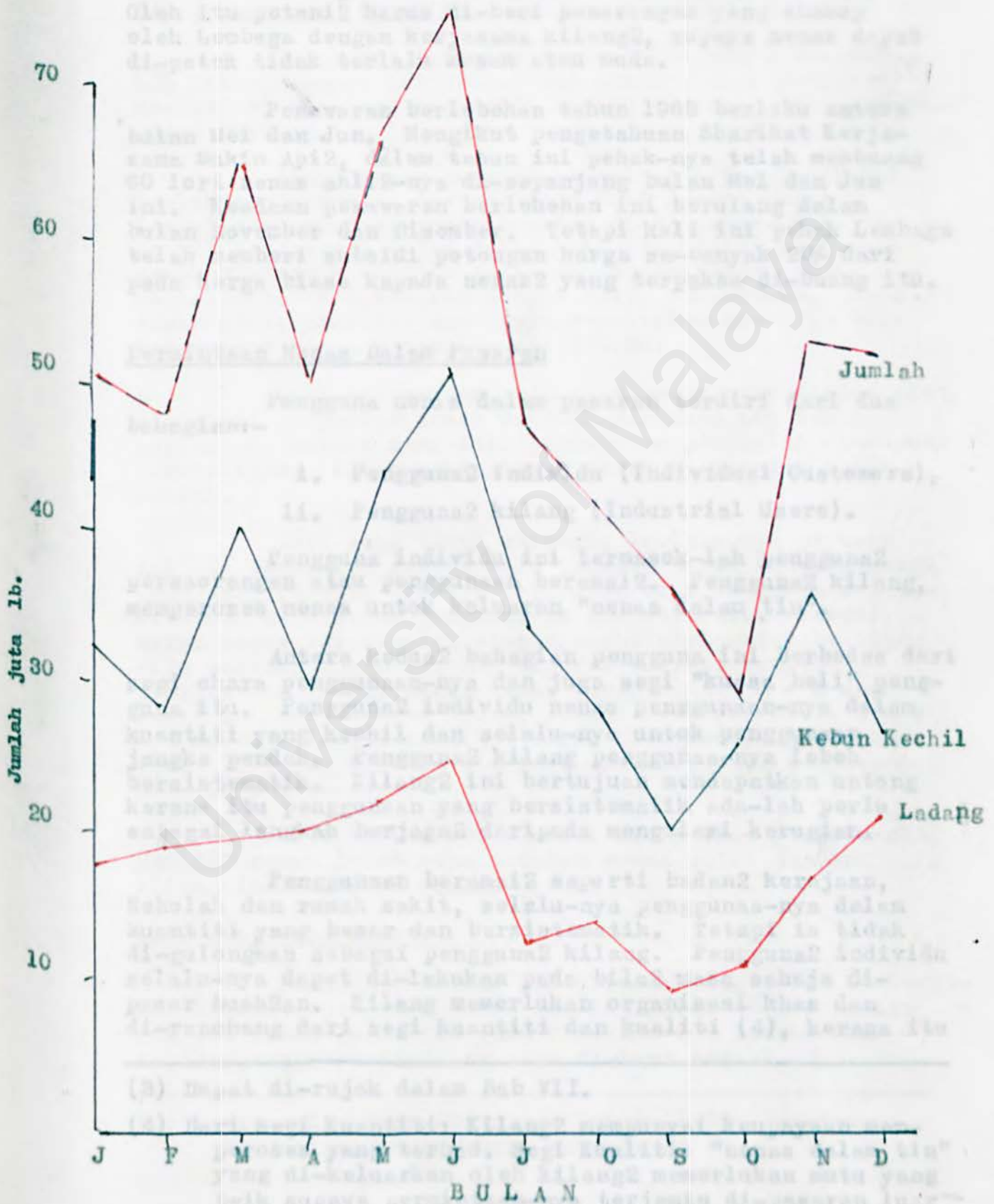
PENAWARAN NENAS KEBUN KECIL
DAN LADANG - TAHUN 1965



Nota: Geraf ini di-bentuk mengikut angka2 Lampiran 4.2

GERAF 4.3

PENAWARAN BULANAN NENAS KEBUN KECIL DAN LADANG TAHUN 1968



Nota: Geraf ini di-bentuk mengikut angka2 Lampiran 4.3

menyampaikan penawaran, tetapi ini boleh mengakibatkan kadar penolakan (3) yang tinggi kerana banyak nenas di-hantar ke-kilang terlalu muda di-awal musim kemuncak. Oleh itu petani2 harus di-beri penerangan yang cukup oleh Lembaga dengan kerjasama kilang2, supaya nenas dapat di-petek tidak terlalu masak atau muda.

Penawaran berlebihan tahun 1968 berlaku antara bulan Mei dan Jun. Mengikut pengetahuan Sharikat Kerjasama Mukim Api2, dalam tahun ini pihak-nya telah membuang 60 lori nenas ahli2-nya di-sepanjang bulan Mei dan Jun ini. Keadaan penawaran berlebihan ini berulang dalam bulan November dan Disember. Tetapi kali ini pihak Lembaga telah memberi subsidi potongan harga sebanyak 20% dari pada harga biasa kepada nenas2 yang terpaksa di-buang itu.

Permintaan Nenas Dalam Pasaran

Pengguna nenas dalam pasaran terdiri dari dua bahagian:-

- i. Pengguna2 individu (Individual Customers),
- ii. Pengguna2 kilang (Industrial Users).

Pengguna individu ini termasuklah pengguna2 persaorangan atau penggunaan beramai2. Pengguna2 kilang, memproses nenas untuk keluaran "nenas dalam tin".

Antara kedua2 bahagian pengguna ini berbeza dari segi chara penggunaan-nya dan juga segi "kuasa beli" pengguna itu. Pengguna2 individu nenas penggunaan-nya dalam kuantiti yang kecil dan selalu-nya untuk penggunaan jangka pendek. Pengguna2 kilang penggunaan-nya lebih bersistematik. Kilang2 ini bertujuan mendapatkan untung kerana itu penggunaan yang bersistematik ada-lah perlu sebagai langkah berjaga2 daripada mengalami kerugian.

Penggunaan beramai2 seperti badan2 kerajaan, Sekolah dan rumah sakit, selalu-nya pengguna-nya dalam kuantiti yang besar dan bersistematik. Tetapi ia tidak di-golongkan sebagai pengguna2 kilang. Pengguna2 individu selalu-nya dapat di-lakukan pada bila2 masa sahaja di-pasar buah2an. Kilang memerlukan organisasi khas dan di-ranchang dari segi kuantiti dan kualiti (4), kerana itu

(3) Dapat di-rujuk dalam Bab VII.

(4) Dari segi Kuantiti: Kilang2 mempunyai kemampuan memproses yang terhad. Segi Kualiti: "nenas dalam tin" yang di-keluarkan oleh kilang2 memerlukan mutu yang baik supaya permintaan-nya terjamin di-pasaran luar negeri.

selalu-nya mengambil masa yang panjang.

(i) Pengguna individu

Pengguna2 individu nenas tidak dapat di-tentukan bilangan-nya. Pengguna2 ini terdiri dari pengguna2 di-bandar2 atau pekan2 kecil ia-itu di-mana terdapat-nya pasar buah2an.

Jenas nenas yang di-gemari oleh pengguna2 ini ia-lah nenas moris. Nenas moris dari daerah Pontian banyak di-hantar ka-pasar buah2an di-Singapura dan pekan2 kecil tempatan. Dalam tahun 1968 (5), Sharikat pasaran nenas di-daerah Pontian telah dapat memasarkan nenas moris sa-berat 4,510 tan dengan harga \$23,097.00. Pada tahun 1967, Sharikat ini hanya memasarkan sa-berat 601 tan dengan harga penjualan \$41,721.00.

Dari perangkaan penjualan nenas yang di-pasarkan, di-dapati penjualan nenas yang di-pasarkan itu telah bertambah, tetapi dari segi pendapatan penjualan di-dapati berkurangan. Ini mungkin harga nenas di-pasaran makin rendah.

Dari segi tiori ekonomi, berlaku-nya perkara ini ada benar-nya ia-itu bila penawaran-nya banyak, harga akan jadi rendah. Tetapi dari satu segi, mungkin ini di-sebabkan oleh kesan penggantian (Substitution effect). Harga nenas ini ada-lah di-pengaruh oleh musim buah2an. Bila berlaku musim buah2an seperti durian, rambutan, manggis dan lain2, harga nenas turun antara 3 - 5 sen sahaja. Pada keadaan biasa, petani mendapat harga 5 - 8 sen sa-biji ia-itu mengikut besar atau kecil-nya nenas itu. Di-pasar buah2an di-Singapura harga-nya mencapai 10 - 25 sen sa-biji.

Oleh kerana nenas moris ini terhad pasaran-nya, petani2 nenas lebih suka menanam nenas untuk tujuan2 kilang ia-itu nenas merah.

(ii) Pengguna2 kilang

Pengguna2 Kilang sebagaimana yang telah di-sebutkan di-atas, penggunaan-nya ada-lah untuk di-perosakkan menjadi nenas dalam tin yang kemudian-nya di-pasarkan kepada pengguna2 di-dalam atau di-luar negeri.

(5) Laporan Kemajuan Pertanian Johor, 1968, Jabatan Pertanian Johor Bahru, muka surat 27.

Perusahaan nenas di-Malaysia di-tumpukan kepada kilang. Kilang nenas terbesar "Pineapple Cannery of Malaya Ltd." di-Pekan Nenas memperoses keluaran nenas pekebun kechil di-Johor. Dua buah kilang yang agak besar di-punyai oleh pengusaha2 persendirian ia-lah "Lee Pineapple Company Ltd." dan United Malayan Pineapple Ltd.". Kilang2 ini memperoses nenas keluaran ladang2 sendiri dan sabahagian kechil nenas keluaran kebun kechil.

Tumpuan nenas kepada tujuan2 kilang ia-lah yang menggalakkan pekebun2 nenas meluaskan perusahaan mereka. Pada masa dahulu sharikat2 nenas yang besar sahaja yang dapat mengetinkan nenas mereka untuk di-ekspot keluar negeri. Pekebun2 kechil tidak dapat berbuat demikain. Nenas mereka hanya dapat di-jual di-pasar buah2an sahaja, yang mana permintaan bagi nenas2 ini terhad dan kerap berlaku nenas mereka terbuang begitu sahaja, kerana tidak ada pasaran-nya. Tetapi dengan desakan pekebun2 kechil, kerajaan telah membena "Kilang Kebangsaan" untuk keluaran nenas kebun kechil ia-lah "Pineapple Cannery Of Malaya Ltd." di-Pekan Nenas tahun 1965.

Bentok2 Permintaan Kilang

Keadaan pengeluaran nenas kebun2 kechil ada-lah di-pengaruhi oleh keadaan permintaan kilang dalam pasaran. Petani2 akan mengusahakan nenas kira-nya terdapat permintaan yang terjamin dalam pasaran. Pasaran nenas petani2 akan sentiasa terjamin sa-lama kilang2 maseh dapat memenuhi keupayaan memperoses-nya tiap2 hari.

Kilang2 nenas di-Johor dan Singapura dapat memperoses mengikut keupayaan maksima sa-banyak 1,325 tan sa-hari. Kira-nya nenas yang di-tawarkan dalam pasaran melebehi dari keupayaan ini, maka nenas2 itu akan terpaksa di-buang. Sa-balek-nya pula jika kadar permintaan-nya rendah di-bandingkan dengan penawaran dalam pasaran, maka ini akan memberikan kesan bukan sahaja kepada keadaan pengeluaran petani2 tetapi juga kepada tingkat pendapatan dan keperchayaan petani2 terhadap pasaran (6).

-
- (6) Keadaan yang berlaku sebelum penubohan "Kilang Kebangsaan" tahun 1965, nenas petani2 tidak terjamin pasaran-nya, kerana nenas2 kebun kechil masa ini di-beli oleh kilang2 persendirian. Kilang2 persendirian ini mempunyai penawaran yang chukup dari ladang2 sendiri.

Suatu keadaan yang boleh menggalakkan petani² menambahkan keluaran mereka ia-lah apabila dengan penjualan itu petani² mendapat pulangan yang memuaskan, dan oleh keadaan permintaan yang sentiasa terjamin di-pasaran.

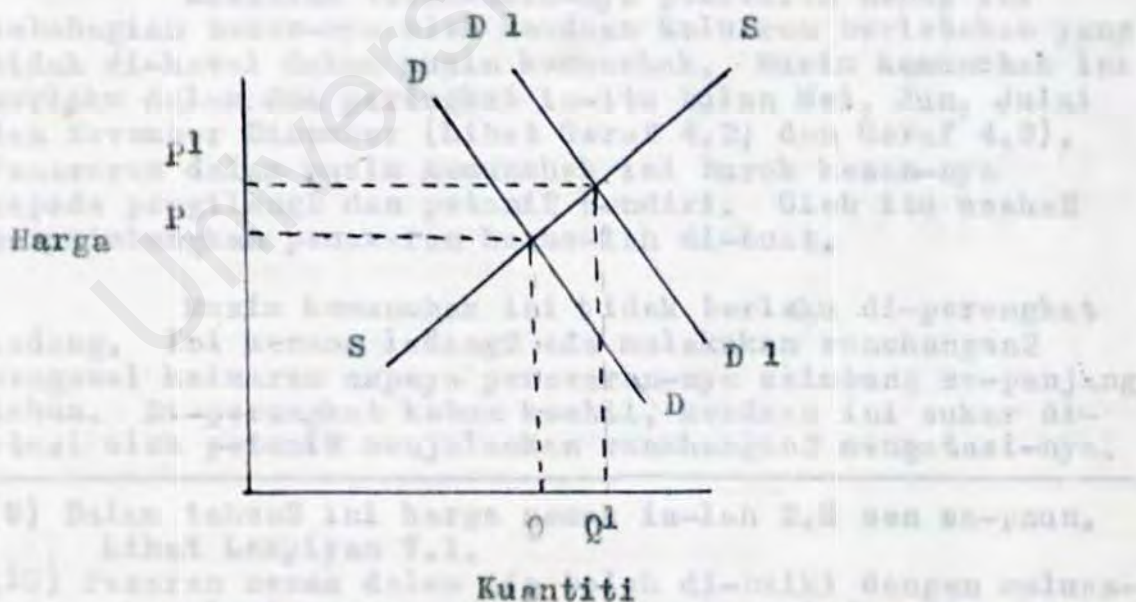
Petani² akan lebih menumpukan perhatian mereka kepada pasaran kira-nya sistem pemasaran itu dapat memperbaiki taraf hidup mereka, dan bukan merupakan suatu pemasaran yang menindas⁽⁷⁾.

Perlu di-ingat harga nenas dalam pasaran ini tidak-lah di-pengaruh oleh keadaan pengeluaran petani² atau keadaan permintaan oleh kilang². Ini kerana harga buah nenas ada-lah tetap dalam jangka masa 3 bulan ia-itu mengikut keputusan yang di-buat oleh Lembaga ⁽⁸⁾. Ini bererti harga akan tetap sama walau nenas yang di-keluarkan oleh petani terlalu banyak atau sedikit. Begitu juga keadaan yang berlaku, sama ada nenas yang di-minta oleh kilang itu sedikit atau banyak.

Sachara tiori (Rajah 4.3) harga nenas boleh di-naikkan dengan mengubah kelok permintaan DD.

RAJAH 4.3

KELOK PERMINTAAN DAN PENAWARAN NENAS



(7) Mosher, A.T. "GETTING AGRICULTURE MOVING", The Agricultural Development Council Inc., New Your, muka surat 73.

(8) Pembentukan dasar harga di-terangkan dalam Bab VII.

Ka-kanan, yang bererti bila kelok permintaan boleh bertambah, harga nenas akan naik dalam jangka panjang. Dan bila harga telah naik, ini akan berlaku penambahan kuantiti keluarannya.

Sachara praktik, tiori ini tidak boleh berlaku dalam pemasaran nenas. Ini kerana harga nenas ada-lah tetap, dan hanya boleh di-ubah sa-telah mendapat persetujuan dalam meshuarat Lembaga. Dengan ini, peluang petani2 menambah pendapatan melalui peroses harga ini ada-lah tidak mungkin sa-kali. Petani boleh menambah pendapatan mereka dengan menambah kuantiti keluaran, dari mengharapkan berlaku-nya naik harga ini. Melalui chara ini walau harga nenas tidak dapat di-naikkan (sabagaimana yang berlaku dalam tahun2 1965 hingga 1969), petani2 boleh memperoleh pendapatan yang tinggi melalui penambahan keluaran(9).

Kebiasaan kilang2 menambah permintaan nenas untuk di-peroses, ada-lah bergantung kepada keanjalan permintaan nenas dalam tin. Kira-nya dalam jangka panjang, permintaan nenas dalam tin dapat di-baiki (10), dan dalam masa yang sama keadaan penawaran buah nenas dapat di-kawal (11), maka petani2 akan mendapat faedah pendapatan yang lebih baik dan stabil.

Menyaimbangkan Penawaran Dengan Permintaan

Masalah turun-naik-nya penawaran nenas ini sabahagian besar-nya oleh keadaan keluaran berlebihan yang tidak di-kawal dalam musim kemunchak. Musim kemunchak ini berlaku dalam dua peringkat ia-itu bulan Mei, Jun, Julai dan November Disember (Lihat Geraf 4.2) dan Geraf 4.3). Penawaran dalam musim kemunchak ini burok kesan-nya kepada pengilang2 dan petani2 sendiri. Oleh itu usaha2 menyaimbangkan penawaran harus-lah di-buat.

Musim kemunchak ini tidak berlaku di-perengkat ladang. Ini kerana ladang2 ada melakukan ranchangan2 mengawal keluaran supaya penawaran-nya saimbang sa-panjang tahun. Di-perengkat kebun kecil, keadaan ini sukar di-atasi oleh petani2 menjalankan ranchangan2 mengatasi-nya.

(9) Dalam tahun2 ini harga nenas ia-lah 2.8 sen sa-paun. Lihat Lampiran 7.1.

(10) Pasaran nenas dalam tin boleh di-baiki dengan meluaskan lagi pasaran-nya di-luar negeri dan juga dalam negeri.

(11) Penawaran buah nenas mesti di-kawal supaya lebih stabil. Keadaan yang berlaku sekarang ini, penawaran nenas kebun kecil ada-lah turun naik. Sila lihat Geraf 4.2 dan Geraf 4.3.

Rancangan2 untuk mengatasi-nya hanya boleh di-lakukan kira-nya di-tubuhkan badan chawangan khas di-bawah Lembaga, yang boleh menyatu-padukan semua tenaga petani2.

Ada 2 chara yang boleh di-timbangkan sebagai langkah yang baik untuk mengatasi keadaan penawaran nenas kebun kechil:-

(i) Rancangan menggunakan hormon

Penggunaan hormon boleh di-jadikan langkah yang baik membahagikan penawaran sa-panjang tahun. Ini kerana pokok nenas boleh di-paksa berbunga dengan menggunakan hormon. Sa-lepas 6 minggu pokok2 itu di-beri hormon, nenas itu boleh mengeluarkan putek, dan sa-lepas 5 bulan buah-nya pun masak. Dengan ini boleh-lah sa-orang penanam tahu, berapa banyak hasil boleh di-perolehi dalam mana2 bulan pun.

Penggunaan hormon dalam bulan Disembar, Januari dan Februari, nenas boleh di-petek dalam bulan Mei, Jun dan Julai (musim kemunchak).

Melalui penggunaan hormon yang di-r nchang ini, petani2 tidak membuboh hormon serentak kepada semua kawasan petani, tetapi hanya sabahagian tanaman sahaja dalam sa-tahun. Sa-bahagian-nya lagi di-tanggohkan dalam bulan2 berikut-nya, Mach, April dan Mei. Dengan ini nenas boleh di-petek lagi, dalam bulan Ogos, September dan Oktober. Sabahagian tnaman lagi boleh di-beri hormon dalam bulan Jun, Julai dan Ogos untuk membolehkan nenas dapat di-petek dalam bulan Januari, Februari dan Mach.

Di-sini dengan penggunaan hormon berperengkat2 akan membolehkan nenas di-petek sa-imbang sa-panjang tahun. Penggunaan yang di-ranchang ini ada-lah sesuai untuk mengelakkan musim kemunchak.

Di-samping ini penggunaan baja dan chara2 penanaman yang terator boleh menolong petani2 membaiki keadaan penawaran. Bila keadaan penawaran dapat di-saimbangkan, nenas akan dapat chukup pengangkutan untuk di-hantar ke-kilang2.

(ii) Keupayaan kilang2 untuk memperoses

Penambahan keluaran memberi kesan kepada pengilang2. Kilang2 yang ada sekarang tidak dapat memperoses semua penawaran, terutama nenas2 dari kebun2 kechil.

Penawaran dan keupayaan memperoses bagi kilang2 di-Johor dan Singapura (12) ada-lah di-tunjukkan dalam

(12) Kilang Lum Huat di-Singapura memperoses nenas kebun kechil dari Johor berdasarkan Qota yang di-tentukan. Mengenai Qota ini di-terangkan dalam Bab VII.

JADUAL 4.3

KEUPAYAAN KILANG MEMPEROSES
MENGIKUT JAM TIAP2 HARI

Kilang2	A	B	C	D	JUMLAH
Keupayaan maksima (dlm.tiap2 hari)	400	300	500	12.5	1,325
Jam memperoses tiap2 hari.	18	10	12	11	51
Purata keupayaan maksima (tan/tiap hari)	22.2	30	41.7	11.4	105.3

Sumber: Data ini di-petek dari, The Present Situation Of Pineapple Production, Processing And Marketing In Malaysia (Johore Survey, 1968), Jadual 27 muka surat lll.

Jadual 4.3.

Kira-nya kilang2 dapat memperoses menurut keupayaan maksima, jumlah lori nenas tiap2 jam yang boleh diterima untuk di-peroses ada-lah ada-lah di-tunjokkan dalam Jadual 4.4.

Mengikut keadaan sekarang ini kira-nya keupayaan kilang yang maksima ini dapat di-penuhi, maka keluaran tiap2 bulan nenas akan dapat di-peroses (13) oleh keempat2 kilang ini. Bagaimana pun jika kilang2 B, C dan D menambah jam tiap2 hari sebagaimana kilang A (18 jam), maka keupayaan maksima tiap2 hari boleh bertambah daripada 1,325 tan kepada 1,895 tan sa-hari.

Di-sini nyata-lah:-

- (13) Penawaran purata tiap2 hari pada bulan yang tertinggi penawaran-nya, (lihat graf 4.3) juga dapat di-peroses. Bulan yang tertinggi penawaran-nya di-Johor ia-lah Jun 1968 dengan purata penerimaan 155.6 lori atau 856 tan. Berdasarkan 5.5 tan sa-lori - kira-di-tambah tiap2 hari 450 tan nenas daripada ladang, sa-banyak 1,300 tan nenas dapat di-peroses oleh keempat2 kilang, walau mereka hanya memperoses 51 jam atau 13 jam.

JADUAL 4.4

JUMLAH LORI2 NENAS YANG BOLEH
DI-TERIMA TIAP2 JAM MENGIKUT
KEUPAYAAN MAKSIMA

Kilang	A	B	C	D	JUMLAH
Lori/dalam sa-jam	4.0	5.5	7.6	2.1	19.2

Sumber: Data ini di-petek dari, The Present Situation Of Pineapple Production, Processing And Marketing In Malaysia, Johor Survey, 1968, dalam perangkaat Statistik, Jabatan Statistik, Johor Bahru, 1968, Jadual 28 muka surat 113.

- (i) Berdasarkan purata tiap2 hari, kilang2 di-Johor dan di-Singapura ini telah berjalan di-bawah keupayaan-nya (below capacity).
- (ii) Purata tiap2 hari dalam musim kemuncak, kilang2 ini telah tidak sa-penuh-nya memperoses menurut keupayaan-nya, pada hal kilang2 ini mempunyai keupayaan yang lebih tinggi.

Se-beliau-nya di-perangkaat bahan kachil, petani2 sendiri membuat berbagai2 jenis kerja, dari kerja2 menanam

(14) Menurut banci pertanian 1960 yang di-jalankan oleh PLDA.

BAHAGIAN II - CHARA PENGELUARAN NENAS

Bahagian ini chuba meninjau chara2 bagaimana petani2 di-sini membuat kerja2 dalam perusahaan nenas sachara kebun kechil ia-itu dari mula nenas itu di-tanam hingga-lah nenas itu di-petek. Bagaimana pun sistem pengeluaran-nya ada-lah sama sapertimana juga yang di-lakukan oleh ladang. Kedua2-nya memerlukan tenaga kerja, pelaburan dan pengawasan yang sa-rupa. Tetapi antara kedua-nya berbedza, dari segi taraf yang di-chapai dan hasil yang di-perolehi dari perusahaan itu.

Sistem ladang di-usahakan sachara besar ia-itu dari segi kawasan yang di-usahakan, pelaburan, tenaga kerja dan organisasi-nya ada-lah besar. Luas minima sa-buah ladang ia-lah 100 ekar (14). Di-ladang2 memerlukan tenaga buroh yang mahir dan di-tadbirkan oleh pengusaha2 yang pakar dalam perusahaan ladang. Kerana itu perusahaan-nya lebeh terator dan boleh menghasilkan keluaran yang tinggi.

Sa-balek-nya di-perengkat kebun kechil ada-lah jauh lebeh mundur. Pengeluaran-nya ada-lah sa-chara kechil dan di-usahakan oleh petani2 sendiri. Kebun kechil tidak di-usahakan dengan chukup sempurna, dan tidak chukup pelaburan di-gunakan. Sa-tengah tempat tidak di-jaga dan tidak mempunyai parit2 pengayeran. Pendek kata segala kerja yang di-perlukan ada-lah kurang sempurna.

Pengeluaran ladang dapat memperolehi "faedah ekonomi" dari pengeluaran sachara besar. Dengan ini kos faktor penggunaan tanah, modal, buroh dan kos pengangkutan ada-lah minima.

Perusahaan nenas sachara ladang dapat di-adakan pembahagian kerja. Pekerja2 di-bahagikan kepada beberapa pekerjaan saperti kerja membajak, menanam, membaja, memetek, merumput dan lain2 di-lakukan oleh pekerja2 khas. Dengan ini perusahaan ladang boleh mendapat faedah pengkhususan kerja, dan pekerja2-nya bertambah chekap dalam pekerjaan-nya.

Sa-belek-nya di-perengkat kebun kechil, petani2 sendiri membuat berbagai2 jenis kerja, dari kerja2 menanam

(14) Menurut banchi pertanian 1960 yang di-jalankan oleh FLDA.

hingga-leh kerja2 mengangkut. Sebab itu selalu di-dapati perusahaan mereka ta' dapat pengawasan yang cukup dan hasilnya tidak memuaskan.

Penanaman Nenas

Persediaan Tanah

Nenas lebih sesuai di-tanah2 gambut. Di-tanah2 liat nenas kurang elok kerana rumput mudah membiak dan susah mengawal-nya. Sebelum di-tanam nenas, kawasan itu lebih dahulu di-bersekan daripada pokok2 kayu, rumput dan di-buat parit2. Parit2 ada-lah perlukan untuk mengalirkan ayer dari kawasan tersebut, kerana tanah gambut mengandungi banyak ayer terutama di-kawasan2 banyak hujan. Parit2 juga boleh mengelakkan rumput daripada tumbuh membiak. Parit2 yang di-perlukan ini sekurang2-nya 2 kaki dalam dan 2 kaki lebar.

Penanam2 nenas selalu-nya memilih benih2 (15) yang baik:-

- i. Jambul nenas
- ii. Sutor pangkal buah
- iii. Sutor di-chelah daun
- iv. Sutor biasa yang tumbuh di-sekeliling pokok ibu.

Di-antara benih2 tadi, sutor pangkal nenas-lah yang baik sa-kali. Benih2 ini di-kutip selepas sahaja buah-nya di-petek. Selalu-nya petani2 akan menggunakan benih2 yang panjang-nya tidak kurang dari 9 inchi.

Sistem Menanam

Sebelum benih2 itu di-tanam, terlebih dahulu ia di-chelup dengan champeran Bordeaux (16) supaya benih2 itu hidup subur. Selepas anak2 benih ini di-chelup ke-dalam2 champeran Bordeaux, anak nenas ini di-biarkan terdedah se-lama 2 atau 3 hari. Kemudian daripada ini, di-chelup pula dengan champeran 'Daizon 60' untuk mengelakkan benih2 itu daripada di-binasakan oleh serangga. Tetapi biasa-nya petani2 tidak mengikut atoran ini. Mereka terus sahaja

(15) "THE PINEAPPLE IN MALAYA", Agriculture Leaflet, No. 36, Januari, 1959, muka surat 4.

(16) Champeran-nya telah di-terangkan dalam Bab III.

menanam benih2 nenas itu di-tanah2 mereka tanpa menchelupkan benih2 itu ke-dalam kedua champoran tadi.

Menanam Nenas

Petani2 menggunakan panchang2 yang panjang sebagai penanda mengator barisan tanaman. Antara panchang2 ini di-rentangkan sa-gulung tali atau dawai yang sudah di-tanda2-kan 2 kaki jarak-nya, bagi menanda tempat benih2 nenas itu di-tanam.

Anak2 nenas yang hendak di-tanam itu di-letakkan di-sa-janjang tali yang telah di-tanda2 kan tadi, dan petani akan menggunakan sa-batang kayu untuk membuat lubang bagi penanaman itu. Si-penanam mengikut rentangan tali itu, memungut benih dan memasokkan-nya ke-dalam lubang. Lubang2 ini pula tidak terlalu dalam. Anak2 benih tidak akan besar dengan sempurna-nya jika ada kekosongan di-bawah lubang tadi.

Biasa-nya hanya sa-jenis benih sahaja di-tanam dalam satu2 kawasan, dan benih2 ini hendak-lah di-kelaskan mengikut panjang-nya sebelum di-tanam. Umpama-nya benih2 yang panjang-nya 9" hingga 12" di-tanam dalam satu kawasan berasingan dengan benih2 yang mempunyai ukuran 13" hingga 15" ke-atas.

Sa-ekar tanah di-tanam dengan 10,000 ka-12,000 pokok, dalam barisan 2 kaki di-antara barisan dan 3 kaki lorong di-antara tiap2 2 barisan. Oleh Lembaga Perusahaan Tanah Melayu di-chedangkan, sa-banyak 17,400 pokok dalam sa-ekar. Tetapi petani tidak dapat mengikut peratoran ini sebab:-

- (a) Bila pokok nenas membesar, anak2 benih akan membiak dan ini menjadikan lorong2 benih antara barisan pokok menjadi sempit. Keadaan ini akan menimbulkan masalah dalam kerja2 menabor baja dan merumput.
- (b) Petani2 tidak mempunyai modal yang cukup untuk membeli benih2. Tiap2 1,000 pokok benih berharga \$10. Ini bererti kira-nya petani menanam 17,400 sa-ekar akan memerlukan kos benih sa-banyak \$170, berbanding kira-nya petani menanam hanya 10,000 pokok kos-nya \$100 sahaja.

Di-kawasan champoran tanaman kelapa atau getah, nenas hanya dapat di-tanam di-chelah2 antara 6,000 hingga 8,000 pokok dalam sa-ekar.

Membaja dan Menggunakan Hormon

Pokok2 nenas juga mesti selalu di-baja supaya hidup dengan subur. Selalu-nya penanam2 nenas membaja pokok sa--lepas ia berumur 3 bulan. Pokok2 yang baru di-tanam ini kurang elok di-beri baja, kerana boleh mengakibatkan nenas bermata dalam. Kebanyakan baja yang di-gunakan ia-lah dari jenis baja urea.

Kira2 pada umur 10 bulan, pokok nenas ini di-buboh sa--jenis ubat "hormon" untuk membolehkan nenas itu chepat mengeluarkan buah. Sa-masa membuboh ubat ini, petani2 mesti-lah melihat bahawa pokok nenas itu telah chukup besar, kerana kalau tidak, buah2 nenas yang keluar mungkin kechil belaka. Penggunaan baja dan hormon ini juga mesti mengikut peratoran tertentu, sebab terlebeh atau terkurang penggunaanya, boleh mendatangkan keburokan pada tanaman.

Sa-lepas 40 hari di-beri hormon, pokok nenas mulai mengeluarkan buah, dan kira2 5 hingga 6 bulan dari tempoh ini, baru-lah buah2 nenas itu masak.

Dengan penggunaan hormon nenas boleh di-petek dalam jangka 18 bulan dari masa penanaman berbanding 24 bulan atau lebeh, tanpa menggunakan hormon. Dengan menggunakan bormon, nenas boleh di-petek serentak dan mungkin di-petek dalam masa yang sengkat antara satu atau dua minggu.

Apabila buah2 nenas telah agak besar, biasa-nya sa-lepas 2 bulan, jambul nenas dan anak2 yang tumbuh di- keliling bush nenas itu mesti-lah di-buang, supaya nenas dapat membesar chepat. Sementara benih sulor pangkal di- tinggalkan tumbuh menggantikan pokok2 itu di-masa akan datang.

Memetek Nenas

Biasa-nya nenas masak kira2 18 bulan dari tarikh ia mula di-tanam, dan buah-nya boleh di-petek dan di-hantar ka-kelang untok di-tinkan.

Buah 'nenas merah' boleh di-katakan masak, apabila di-dapati dua tiga barisan 'mata' buah itu bertukar kuning. Buah muda juga boleh di-petek, tetapi kurang baik di-masokan dalam tin. Jika buah2 yang di-petek itu chachat ia akan lekas rosak.

Dalam satu2 kawasan nenas, kira-nya terdapat

sa-kurang2-nya 50% nenas2 telah masak, maka boleh-lah nenas itu di-petek.

Dalam tahun pertama tiap2 ekar nenas boleh menghasilkan purata 6,000 hingga 7,000 biji pada petek kali pertama. Petek kali kedua, 2 bulan kemudian, boleh mengeluarkan 1,000 biji, dan kali ketiga sa-bulan kemudian sa-banyak 500 biji. Bagi kawasan yang di-tanam 17,00 pokok tiap2 ekar boleh mengeluarkan hasil 10,000 biji petek kali pertama, 3,000 biji petek kali kedua dan 2,000 biji petek kali ketiga.

Dalam musim2 berikut-nya, keluaran nenas-nya menjadi berlipat ganda banyak-nya. Ini kerana anak2 benih telah dapat membiak dan menghasilkan buah. Tiap2 pokok sakurang2-nya mempunyai 2 anak benih. Anak2 benih yang di-tinggalkan ini boleh di-beri hormon tiap2 3 hingga 4 bulan sa-kali.

Kira-nya tidak ada hormon di-gunakan, nenas akan hanya boleh di-petek dalam masa 23 - 25 bulan kemudian, dan sa-tinggi-nya hanya boleh menghasilkan 2,000 biji, petek kali pertama. Sa-lebih-nya nenas2 itu rosak, dan ada yang tidak mengeluarkan buah atau lambat berbuah. Buah2 nenas itu pula mungkin kechil at u bantut. Jika tidak ada hormon di-gunakan, sakurang2-nya 5,000 biji nenas akan rosak.

Di-tahun kedua sa-lepas penanaman, nenas boleh mengeluarkan buah 6 bulan kemudian, dan kira2 2 bulan boleh di-petek. Di-tahun kedua ini sa-tinggi2-nya boleh mengeluarkan hasil 9,000 biji. Tetapi di-perengkat ini nenas tidak sa-besar di-tahun pertama. Sebab itu harga di-berikan lebih rendah dari nenas keluaran tahun pertama,

Di-tahun ketiga nenas boleh di-petek 2 bulan kemudian, dan penghasilan-nya ada-lah kira2 10,000 biji sa-ekar. Di-perengkat ini nenas telah bertambah biak.

Di-tahun2 kedua dan ketiga ini, nenas tidak boleh di-petek lebih dari 2 kali dalam sa-tahun, kerana buah2 yang di-hasilkan kurang elok.

Di-tahun2 keempat dan seterusnya, pengeluaran hasil-nya mula tidak dapat di-kawal. Sa-panjang tahun nenas sentiasa berbuah. Tiap2 ekar nenas bila telah mencapai di-perengkat ini boleh menghasilkan lebih dari 10,000 biji dalam sa-ekar. Tetapi di-perengkat ini boleh menghasilkan lebih dari 10,000 biji dengan ukuran buah-nya makin kechil.

Di-tahun pertama sa-biji nenas boleh mempunyai berat lebih 3 - 4 lb. tetapi bila mencapai perengkat penanaman 6 atau 7 tahun, sa-biji nenas hanya mempunyai

berat 1 lb. sahaja. Ini kerana di-tanah2 yang telah lama penanaman-nya, dan telah banyak baja di-gunakan, tanah2 itu kurang kesuboran-nya.

Memetek nenas di-lakukan dengan tangan, ia-itu di-potong dengan menggunakan pisau2 pemetek atau parang pendek. Nenas2 yang di-petek itu di-isi dalam "bakul pengutip" yang boleh muat 30 - 50 biji untuk di-angkut keluar dari tempat2 pengeluaran. Biasa-nya nenas itu di-longgokkan di-lorong2 kawasan itu. Daripada sini nenas di-angkut dengan guni atau bakul untuk di-bawa oleh basikal.

Menurut pendapat petani, tarikh memetek di-tentukan sa-telah mereka memeriksa kawasan2 nenas mereka. "Warna Kemasakan" dan "ukuran buah" nenas menentukan sama ada nenas itu sudah patut di-petek atau belum. Tetapi keseluruhan petani hanya melihat "warna kemasakan" sebagai penunjuk utama, tanpa mengira nenas itu kechil atau besar.

Biasa-nya nenas yang sederhana besar-nya, tiap2 sa-lori boleh muat 4,500 biji. Nenas yang chukup besar hanya 3,000 biji tiap2 lori.

Menanam Semula

Nenas tidak di-tanam semula tiap2 kali lepas di-petek. Tanaman semula di-lakukan lepas 10 tahun daripada masa penanaman. Kira-nya petani menanam semula tiap2 kali petek, petani akan terpaksa menunggu lama untuk dapat di-petek semula. Jika tidak di-tanam semula, sakur ng2-nya petani akan dapat memetek 2 kali dalam sa-tahun, berbanding hanya sa-kali sa-tahun jika di-tanam semula tiap2 sa-lepas di-petek.

Sa-lepas 2 atau 3 musim, pokok nenas akan bertambah biak hingga 15,000 pokok sa-ekor. Ini tidak termasuk anak2 pokok yang akan menjadi benih. Kadang2 terdapat 25,000 pokok sa-ekar. Tetapi dalam jangka 10 tahun ukuran-nya merosot. Pengeluaran-nya pula akan menjadi berbagai perengkat. Sa-tengah-nya, pokok itu belum boleh di-buboh hormon dan sa-tengah-nya telah terlewat, atau hanya sedikit sahaja di-perengkat yang boleh di-buboh hormon. Ini menimbulkan bukan sahaja tingkat umur kepada berbagai perengkat tetapi juga menimbulkan kesulitan membuat kerja2 menabor baja, hormon dan kerja2 merumput. Ini kerana bila nenas telah membiak, lorong2 antara barisan pokok nenas menjadi sempit dan sukar di-lintasi oleh pekerja2. Kerana itu penanaman semula perlu di-lakukan sa-kurang2-nya 10 tahun sa-kali.

Di-kebanyakan negara2 pengeluar nenas, tanaman

semula selalu di-lakukan sabagai "edaran tanaman". Di-Hawai (17) ekanan tanaman di-lakukan sa-lepas 4 atau 5 tahun daripada penanaman.

PENYASARAN NENAS

Dalam Bab 3 yang lalu telah di-terangkan dengan ringkas bagaimana penyediaan nenas ini di-lakukan oleh petani2 sacheru kebun kecil, kebun2 tenaga buruh dan jenis2 pelaburan yang perlu untuk nenas. Juga telah di-terangkan tentang2 pengeluaran dan taraf perasahan nenas, terutama mengenai pengangkutan nenas pelaburan luar negeri dan rahan serangga serta pengurusan-nya dengan berbagai2 bahan.

Di-dapati antara lain petani2 yang lain-nya ada-lah berbede dalam pengangkutan nenas ini, dan ini sabagai kewajibu ada-lah di-terangkan petani2 tidak mempunyai pengetahuan teknik yang sama dan char2 penggunaan pelaburan yang lebih baik lagi. Di-bandingkan dengan ladang2, nyata nenas kebun kecil ini ada-lah jauh lebih mender.

Keseluruhan ***** ini ada-lah menyedari hakikat perlu-nya untuk ada penyusunan yang elok dan sesuai dengan keadaan pelaburan yang semakin pesat ini. Dalam pun berbede kerja2 perantaraan pelaburan telah di-pergiatkan petani2 di-darat2 tempat2 ini, tetapi di-tinjau lagi tentang2 ini, petani2 ini masih belum dapat mendidik petani2 yang penting dalam usaha2 mendidik petani, untuk menyertai bidang pengangkutan nenas yang lebih elok lagi. Oleh sebab itu, petani2 harus mendidik petani2 nenas, terutama petani2 pengangkutan nenas sabagai petani2 sendiri menghadapi masalah yang lebih banyak persendirian (1).

Dalam Bab ini dan Bab2 berikut-nya akan di-kaji bagaimana petani2 ini bergerak dalam sistem

(17) Cooke, F.C., "THE PINEAPPLE INDUSTRY OF THE HAWAIIAN ISLAND, (1949) No. 32, General Series, Dept. of Agriculture, Federation of Malaya, muka surat 21.

(1) Diterangkan lebih lanjut dalam Bab VI.

BAB V

PEMASARAN NENAS

Dalam Bab2 yang lalu telah di-terangkan dengan ringkas bagaimana perusahaan nenas ini di-lakukan oleh petani2 sachara kebun kechil, bentok2 tenaga buroh dan jenis2 pelaboran yang perlu untuk nenas. Juga telah di-terangkan bentok2 pengeluaran dan taraf perusahaan mereka, terutama mengenai penggunaan bahan2 pelaboran baja, hormon dan rachun serangga serta champoran-nya dengan berbagai2 bahan.

Di-dapati antara satu petani dengan petani yang lain-nya ada-lah berbedza dalam penggunaan bahan2 ini, dan ini sabahagian besar-nya ada-lah di-sebabakan petani2 tidak mempunyai pengetahuan teknik yang cukup dan chara2 penggunaan pelaboran yang lebih baik lagi. Di-bandingkan dengan ladang2, nyata benar pekebun kechil ini ada-lah jauh lebih mundur.

Keseluruhan petani2 di-sini ada-lah menyadari hakikat perlu-nya suatu sistem pemasaran yang cekap dan sesuai dengan keadaan pengeluaran yang semakin pesat ini. Walau pun badan2 kerjasama dan persatuan peladang telah di-pergiatkan penubuhan-nya di-merata2 tempat di-daerah ini, tetapi di-tinjau dari segi fungsi, di-dapati badan2 ini masih belum dapat memainkan peranan-nya yang lebih penting dalam usaha2 membimbing petani, untuk menyertai bidang pengeluaran dan pemasaran yang lebih cekap lagi. Oleh keadaan ini petani2 kerap menghadapi masalah pemasaran, terutama masalah2 pengangkutan; dan sharikat2 sendiri menghadapi tendangan yang kuat dari orang2 tengah persendirian (1).

Dalam Bab ini dan Bab2 berikut-nya akan di-kaji bagaimana keluaran petani2 ini bergerak dalam sistem pemasaran, bentok2 institusi pemasaran, fungsi2 dan peranan tiap2 satu-nya dalam pemasaran. Juga akan di-tinjau beberapa keadaan yang timbul dalam pemasaran, mutu dan kuantiti pengeluaran serta keadaan pemasaran yang tidak seimbang dalam pemasaran.

(1) Diterangkan lebih lanjut dalam bab VI.

Konsep Pemasaran

Dalam kajian pemasaran ini, selalu-nya lebih di-tumpukan kepada aktiviti penjualan dan pembelian sahaja. Tetapi pemasaran yang di-maksudkan di-sini ia-lah segala aktiviti membawa keluaran dari tempat2 pengeluaran ke-pasaran pengguna2 (2), juga termasuk segala masalah yang berlaku dalam proses pembahagian keluaran dari pengeluar2 kepada pengguna2 dalam pasaran.

Wujud-nya sistem pemasaran ini ia-lah dengan ada-nya:-

- (a) Barang2 yang di-pasarkan. Dalam kajian ini barang2 yang di-pasarkan ia-lah nenas.
- (b) Pasaran.

Kedua2 faktor ini ada-lah sentiasa berkaitan (3) dan tanpa kedua2-nya maka sistem pemasaran ini tidak wujud. Umpama-nya petani2 menanam nenas berekar2 luas-nya ada-lah kerana ada pasaran-nya; dan ada pengguna2 yang berkehendak-kan-nya. Tetapi sebalik-nya jika tidak ada pasaran, atau pun ada pasaran tetapi pengguna2 tidak mahu membeli-nya maka tidak mungkin petani2 akan mengusahakan-nya untuk pasaran. Umpama-nya keadaan yang berlaku dalam tahun 1945 (4) menunjukkan perusahaan nenas kebun kecil ada-lah merosot di-bandingkan dengan keadaan sebelum-nya, dan ini di-sebabkan oleh tidak ada-nya pasaran di-luar negeri (nenas dalam tin).

Oleh itu dalam kajian pemasaran ini, ada-lah mustahak di-analisa kedua2-nya sekali ia-itu 'keluaran nenas' dan 'pasaran'-nya. Umpama-nya untuk menganalisa "masalah2 pemasaran" nenas, ada-lah mustahak di-tinjau lebih dahulu keadaan2 pengeluaran-nya, chara2 pengeluaran dan taraf perusahaan-nya. (mengenai kuantiti dan mutu keluaran). Tegas-nya, ada-nya pasaran ada-lah di-sebabkan ada-nya "nenas" dan dengan ada-nya nenas maka baru-lah timbul-nya pasaran.

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran boleh di-artikan sebagai satu perantaraan, di-mana melalui-nya barang2 keluaran daripada pengeluar kepada pengguna dapat di-lakukan (5). Oleh

- (2) Ross, Robert C. AN INTRODUCTION TO AGRICULTURAL ECONOMIC, Mc Graw Hill Book Co., Inc., 1951, m.s. 156 - 1566.
- (3) Cundiff, E.W. BASIC MARKETING, Copyright 1964, Prentice Hall Inc., m.s. 20.
- (4) Telah di-terangkan dalam Bab II
- (5) Cundiff, E.W. BASIC MARKETING, Copyright 1964, Prentice Hall Inc., ms. 20.

kerana pengguna2 tidak dapat berhubung terus dari pengeluar2 maka perlu-lah satu perantara yang dapat menyampaikan barang2 keluaran dari pengeluar2 ini kepada pengguna. Jadi saluran pemasaran ini-lah yang menghubungkan antara pengeluar2 dengan pengguna2 dalam pasaran.

Kadang2 pengguna ini boleh berhubung terus dengan pengeluar. Jika ini berlaku, ini bererti, tidak ada champor tangan orang tengah dalam pemasaran. Tetapi kilang2 tidak selalu-nya dapat berbuat demikian (6). Nenas2 di-hantar ka-kilang melalui beberapa "institusi pemasaran". Kilang2 persendirian tidak memerlukan saluran.pemasaran kerana mereka mempunyai ladang2 sendiri, kechuali sabahagian kechil nenas2 yang di-terima dari kebun2 kechil.

"Institusi Pemasaran" yang di-maksudkan di-sini ia-lah badan pemasaran seperti sharikat kerjasama, orang tengah, persendirian, penjual2 runchet dan sabagai-nya. Badan2 pemasaran ini menyalorkan nenas2 yang di-hasilkan oleh pengeluar2 dari merata2 tempat kepada pengguna2 walau di-mana mereka berada. Untuk mendapatkan nenas2 ini, pengguna2 tidak perlu menghubungi pengeluaran2 yang terdapat di-merata2 tempat. Saluran pemasaran ini mengator perantokan buah2 nenas yang di-perlukan oleh pengguna2 pada bila2 masa yang di-kehendaki.

Beberapa Definisi Penting

Sa-belum membincangkan institusi2 pemasaran sachara lanjut, perlu di-ketahui definisi2 perkataan orang tengah persendirian, sharikat kerjasama, persatuan peladang, penjual ronchet dan sharikat2 pemborong. Dalam penggunaan umum, definisi perkataan ini mempunyai huraian yang berlainan dengan apa yang di-maksudkan dalam kajian pemasaran hasil2 pertanian. Kerana itu penting di-jelaskan bidang-nya supaya tidak mengelirukan fahaman kajian ini.

(i) Orang Tengah Persendirian

Orang tengah persendirian ini selalu-nya di-hubungkan sebagai badan2 persendirian yang melakukan aktibiti pemasaran antara pengeluar dan pengguna. Orang tengah persendirian lebeh mementingkan keuntungan dari perkhidmatan yang di-terima, kerana itu perkhidmat n orang tengah persendirian di-anggap "menindas" kaum tani, seperti mengenakan kos pengangkutan yang lebeh tinggi kepada petani2. Petani2 menganggap orang tengah persendirian ini penting

-
- (6) Hanya pekebun kechil yang menjadi ejen2 pemasaran sahaja yang boleh menghantar nenas mereka terus ka-kilang2. Sila lihat "Sistem Pemasaran" dalam Bab ini.

dalam organisasi pemasaran, kerana tanpa orang tengah persendirian ini, petani tidak dapat menjualkan nenas mereka kepada pengguna2. Peranan orang tengah persendirian ini banyak terdapat dalam pemasaran nenas ka-kilang2.

(ii) Sharikat Kerjasama

Sharikat Kerjasama ia-lah suatu institusi ekonomi yang berdasarkan kepada prinsip bekerja sarcha bersama2. Ia menjalankan perkhidmatan khusus kepada ahli2-nya sahaja. Tujuan penubuhan-nya di-dasarkan kepada kepentingan ahli2. Kerana itu aktibiti-nya lebeh mementingkan perkhidmatan daripada mendapatkan keuntungan.

(iii) Persatuan Peladang

Persatuan Peladang di-tubuhkan oleh petani2, di-tadbirkan dan di-anggotai oleh petani2 sendiri. Melalui Persatuan Peladang ini, semua tenaga petani2 yang menjadi ahli ada-lah di-satukan, supaya dapat sentiasa bekerjasama dalam usaha2 membaiki chara2 pengeluaran mereka, dan juga untuk mendapatkan bahan2 baja yang lebeh murah lagi. (Se-tiap tahun Persatuan Peladang di-daerah ini mendapat peruntukan baja subsidi 60% daripada harga biasa \$10.50 tiap 1 kampil baja). Dari segi fungsi, pasatuan peladang ini bukan sahaja aktif dalam bidang pengeluaran sahaja, tetapi juga memainkan peranan dalam bidang pemasaran. Bagaimana pun dalam pemasaran ini fungsi2 yang di-mainkan oleh persatuan peladang dan sharikat kerjasama ada-lah sa-rupa sahaja. Bedza antara kedua badan ini ia-lah sharikat kerjasama hanya memainkan peranan dalam bidang pemasaran (mengangkut nenas ahli2 ka-kilang) sementara Persatuan Peladang memainkan peranan di-kedua2 bidang pengeluaran dan pemasaran.

(iv) Sharikat Pemborong

Sharikat pemborong tidak melakukan aktibiti penjualan kepada nenas mereka hanya kepada penjual2 ronchet sahaja. Sharikat2 pemborong ini tidak terdapat dalam pemasaran nenas ka-kilang2, tetapi dalam pemasaran nenas pengguna2 individu di-pasar buah2an. Peranan sharikat pemborong ini bergantung kepada kecekapan sistem pengangkutan. Selalu-nya keuntungan (7) yang di-herapkan dalam pemasaran ia-lah hasil dari perkhidmatan pengangkutan.

(7) Cundiff, E.W., BASIC MARKETING, Copyright 1964, Prentice Hall Inc. 1964, muka surat 76 - 77.

(v) Penjual Ronchet (peronchet buah2an)

Peronchet buah2an melakukan aktibiti penjualan sachara langsung kepada pengguna2. Sa-siapa jua yang melakukan aktibiti penjualan kepada pengguna2 individu di-golongkan sabagai penjual ronchet. Petani2 sendiri kira-nya dapat menjualkan-nya terus kepada pengguna2 individu ada-lah juga di-anggap sabagai melakukan aktibiti penjualan ronchet (8) ia-itu sama ada menjualkan-nya ka-pasar buah2an atau menjualkan-nya dari rumah ke-rumah. Sharikat pemborong juga walau peranan-nya khusus sabagai pemborong, kira-nya melakukan penjualan terus kepada pengguna individu, juga di-anggap peronchet buah2an. Peronchet nenas ini terdapat di-pasar buah2an.

Saloran Pemasaran Pengguna Individu

Pengguna individu di-pasar buah2an mendapati nenas melalui 2 saloran:-

- i. Sharikat pemborong.
- ii. Peronchet buah2an.

Kedua2 institusi pemasaran ini melakukan aktibiti pembelian dan penjualan nenas dari pekebun2 kechil kepada pengguna2. Kedua2-nya melakukan aktibiti pemasaran yang berlainan. Sharikat2 pemborong membeli nenas dari pekebun2 kechil dan menjualkan-nya semula kepada peronchet2 di-pasar buah2an. Sharikat pemborong tidak menjual terus kepada pengguna2.

Untuk maksud keuntongan, sharikat pemborong ini tidak semesti-nya membeli dalam kuantiti yang besar. Tetapi selalu-nya sharikat ini lebeh suka membeli dalam kuantiti yang banyak kerana dengan demikian akan dapat menjimatkan kos pengangkutan. Kos pengangkutan minima bererti sistem pengangkutan yang chekap dapat di-chapai.

Selalu-nya peronchet2 mendapatkan nenas daripada sharikat2 pemborong. Kadang2 peronchet ini tidak melakukan pembelian nenas daripada sharikat2 pemborong. Mereka ber-hubong terus dengan pekebun2 kechil nenas.

Saloran Pemasaran Untuk Kilang

Kilang2 mendapati nenas melalui 3 saloran terbesar:-

(8) Ibid , muka surat 76 - 77.

- i. Orang tengah persendirian.
- ii. Sharikat Kerjasama pemasaran.
- iii. Persatuan Peladang.

Dalam pemasaran nenas kebun kecil, orang2 tengah persendirian mengambil bahagian penting dalam kerja2 membahagikan keluaran nenas kepada kilang2. Tetapi aneh-nya, golongan ini dari dahulu telah di-pandang sebagai parasite yang tidak menyumbangkan apa2 kepada pengeluaran hasil (9). Tuduhan ini timbul dari kejahilan tentang tugas orang tengah dalam pemasaran. Hakikat-nya orang tengah tidak dapat di-basmikan dalam ekonomi sekarang. Malah badan2 pemasaran seperti sharikat kerjasama pun dari segi ilmu pemasaran adalah orang tengah juga.

Tetapi orang2 tengah persendirian bertujuan semata2 memaksimakan untong-nya, manakala badan2 kerjasama atau Persatuan Peladang (10) bertujuan memaksimakan untong petani2 (dan bukan utang badan2 itu sendiri) ini jenis orang tengah yang di-perlukan, dan bukan orang tengah lintah darat. Untong petani2 di-maksimakan oleh badan2 kerjasama ini dengan mengurangkan kos pemasaran.

Satu lagi perbezaan yang terdapat antara orang2 tengah persendirian ini dengan badan2 kerjasama ialah mengenai pengiraan harga oleh orang2 tengah persendirian, nenas petani2 di-beri harga mengikut kiraan biji dan di-jual semula ka-kilang2 mengikut timbangan berat paun. Melalui sharikat2 kerjasama petani mendapat harga sebagaimana yang di-tetapkan oleh kilang2 ia-itu mengikut timbangan paun. Tiap2 paun nenas di-beri harga 2.9 sen (11)

Orang2 tengah persendirian di-daerah Pontian telah dapat memasarkan nenas antara 800 lb dan 25 juta lb dengan purata lebih 4 juta lb tiap2 sa-orang. Jumlah nenas yang dapat di-pasarkan dalam tahun 1969 ada-lah lebih 200 juta lb.

Sharikat kerjasama dapat memasarkan 55 juta lb Sharikat Kerjasama China yang terbesar, dapat memasarkan

-
- (9) 'Waugh Fedrick' - READING IN AGRICULTURAL MARKETING - Iowa State College Press (1954), muka surat 10.
 - (10) Sistem pemasaran oleh Sharikat Kerjasama dan Persatuan Peladang ada-lah sa-rupa sahaja. Oleh itu dalam kajian ini peranan Persatuan Peladang dari segi pemasaran tidak di-binchangkan secara mendalam.
 - (11) Dasar harga oleh orang tengah persendirian dan sharikat kerjasama ada di-binchangkan dalam Bab VI, "Pembentukan dasar harga" oleh Lembaga dalam Bab VII.

38 juta lb. Sharikat Kerjasama ini memasarkan nenas yang di-punyai oleh ahli2. Bagaimana pun, tidak semua ahli memasarkan nenas melalui Sharikat mereka, sa-tengah-nya melalui orang tengah persendirian oleh ikatan2 hutang.

Kos Pemasaran

Kos pemasaran ini ia-lah perbedzaan antara harga yang di-terima oleh pengeluar2 (petani2) dan harga yang di-bayar oleh pengguna (12), kerana pengguna2 tidak membeli terus dari pengeluar2.

Misal-nya dalam Jadual 5.1 harga sa-paun nenas yang di-terima oleh petani2 melalui orang2 tengah persendirian ia-lah 2.24 sen sa-paun. Tetapi bila pengguna2 kilang membeli-nya sa-paun nenas ia-lah 2.8 sen. Kos pemasaran mengikut definisi ini ia-lah $2.8 - 2.24 = 0.586$ atau pun $0.266 + 0.320$ sen. Bagaimana pun harga 2.24 ini bukan-lah harga berseh (net) yang di-terima oleh petani2, kerana ia-nya belum termasuk bahagian keuntungan yang harus di-terima oleh orang2 tengah persendirian. Harga berseh yang di-terima oleh petani2 ia-lah sa-banyak 2.12 sen sa-paun sa-telah di-tolak 2.8 sen dengan kos pemasaran 0.586 sen dan bahagian keuntungan sa-banyak 0.094 sen. Perbedzaan harga ini di-panggil "Margin Pemasaran" (Marketing Margin). Ini timbul kerana ada-nya orang tengah yang menjualkan perkhidmatan-nya dalam sistem pemasaran.

Kos pemasaran dalam chontoh ini termasuk-lah bayaran kepada perkhidmatan pengangkutan dan potongan harga oleh penolakan. 'Potongan harga' juga di-anggap sabagai kos, kerana potongan ini di-ambil dari bahagian harga yang di-terima oleh petani2. Potongan ini di-kenakan kepada petani2 oleh 2 sebab:-

- i. Nenas petani2 tidak mempunyai ukuran lilit buah yang di-perlukan. Berat minima nenas yang di-terima untuk di-peroses ia-lah 1.75 paun atau ukuran buah-nya $3\frac{1}{2}$ ".
- ii. Nenas petani2 banyak yang rosak, terlalu muda atau terlalu masak. Nenas2 yang muda atau terlalu masak tidak elok untuk di-peroses.

Bagaimana pun kedua2 faktor ini ada-lah merupakan chiri utama nenas yang di-keluarkan oleh kebun2 kecil seluruh-nya, dan ada-lah sukar oleh petani2 mengatasi dari

(12) Ross, Robert C., "AN INTRODUCTION TO AGRICULTURAL ECONOMICS", Mc. Graw Hill Book Co. Inc., 1961, m.s. 73 - 74.

JADUAL 5.1

ANALISA HARGA JUALAN NENAS OLEH
ORANG TENGAH PERSENDIRIAN

	Musim Kemunchak		Musim Biasa	
	sen	%	sen	%
Harga penjualan tiap2 paun	2.8	100	2.8	100
Kos pemasaran:				
Potongan harga oleh penolakan	0.555	19.8	0.266	5.5
Bayaran pengangkutan	0.612	21.9	0.320	11.4
Kos pemasaran berjumlah	1.167	-	0.586	-
Harga penjualan setelah di-tolak kos	0.633	-	1.214	-
Net Margin penjualan tiap2 paun	0.083	3.0	0.094	3.4
Harga penjualan berseh (kapada petani)	1.555	55.4	2.120	75.7

Sumber: Data di-petek dari, THE PRESENT SITUATION OF PINEAPPLE PRODUCTION, PROCESSING AND MARKETING IN MALAYSIA, (Johor Survey 1968), Jadual 7 m.s. 35.

berlaku-nya perkara ini.

Sistem pemasaran yang chekap ada-lah bertujuan merapatkan perbedzaan harga yang di-terima oleh pengeluar dan pengguna, dan ini boleh di-chapai dengan menaikkan harga yang di-terima oleh petani2. Oleh kilang2, harga di-bayar tetap 2.8 sen sa-paun. Orang tengah lintah darat sa-benarnya menaikkan keuntungan mereka dan menurunkan bayaran harga yang di-terima oleh petani2.

Dengan ada-nya badan2 kerjasama atau kesatuan peladang, petani2 boleh mendapat pulangan kerja yang lebih baik (Lihat Jadual 5.1 dan 5.2). Ini kerana sharikat kerjasama atau persatuan peladang tidak mengambil apa2 faedah atau

persatuan peladang tidak mengambil apa2 faedah atau keuntungan dalam pemasaran. Ia-nya hanya memberi perkhidmatan memasarkan nenas ahli2 dengan mengambil potongan sewa pengangkutan. Dalam jadual 5.2, sa-telah di-tolak dengan kos pengangkutan sa-banyak 0.586 sen, petani2 mendapat harga berseh (net) 2.214 sen bagi tiap2 sa-paun nenas.

JADUAL 5.2

ANALISA HARGA NENAS OLEH
SHARIKAT KERJASAMA

	Musim Kemunchak		Musim Biasa	
	Sen	%	sen	%
Harga penjualan tiap2 paun	2.8	100	2.8	100
Kos pemasaran:				
Potongan harga oleh penolakan	0.555	19.8	0.266	9.5
Bayaran pengangkutan	0.812	21.5	0.320	11.4
Kos pemasaran berjumlah	1.167	41.7	0.586	20.9
Harga penjualan berseh (kapada petani)	1.633	58.3	2.214	79.1

Sumber: Data di-petek dari, "THE PRESENT SITUATION OF PINEAPPLE PRODUCTION, PROCESSING AND MARKETING IN MALAYSIA, (Johor Survey 1968), Jadual 8, muka surat 36.

Mengurangkan Margini ada-lah tujuan utama sharikat2 kerjasama. Dari kedua2 jadual 5.1 dan 5.2, di-dapati Marketing Margin sa-sudah sharikat kerjasama mengambil aleh ia-lah 0.586 sen, berbanding sa-banyak 0.680 sen oleh orang2 tengah persendirian. Marketing Margin telah berkurang sa-banyak 13.8% ia-itu $\frac{0.094}{0.680} \times 100$; 0.586 sen ia-lah

Margin asal. Pengiraan ini di-tunjokkan dalam Jadual 5.3.

Marketing Margin nenas yang di-jual kapada orang tengah persendirian ada-lah berlainan dengan Marketing Margin

JADUAL 5.3

PENGIRAAN MARGIN PEMASARAN

(a) Orang tengah persendirian

Harga yang di-terima oleh petani	2.120 sen
Harga penjualan dari kilang	2.8 "
Jadi Marketing Margin	$2.8 - 2.120 = 0.680$ "

(b) Sharikat kerjasama

Harga yang di-terima oleh petani	2.214 sen
Harga penjualan dari kilang	2.8 "
Jadi Marketing Margin	$2.8 - 2.214 = 0.586$ "
Di-sini Marketing Margin berkurangan	$0.680 - 0.586$
	$= 0.094$ sen

$$\text{atau} \quad \frac{0.094}{0.680} \times 100 = 13.8 \%$$

Nota: Data ini di-kira mengikut angka2
Jadual 5.1 dan Jadual 5.2.

nenas yang di-hantar melalui sharikat kerjasama. Orang tengah persendirian ada-lah peniaga2 yang bertujuan keuntungan maksima. Sementara sharikat2 kerjasama bukan-lah peniaga2. Ia memberi perkhidmatan memasarkan nenas ahli2 ka-kilang.

Jadual 5.1 dan Jadual 5.2 ada-lah perbandingan analisa harga yang di-berikan oleh sharikat kerjasama dan orang tengah persendirian. Dari perbandingan ini di-dapati ada perbezaan marketing margin dan harga yang di-terima dari orang tengah persendirian dan sharikat kerjasama. Dalam rajah 5.1 harga yang di-terima oleh petani2 ada-lah lebih besar melalui sharikat, daripada melalui orang tengah persendirian dalam kedua2 musim ia-itu musim biasa dan musim kemunchak.

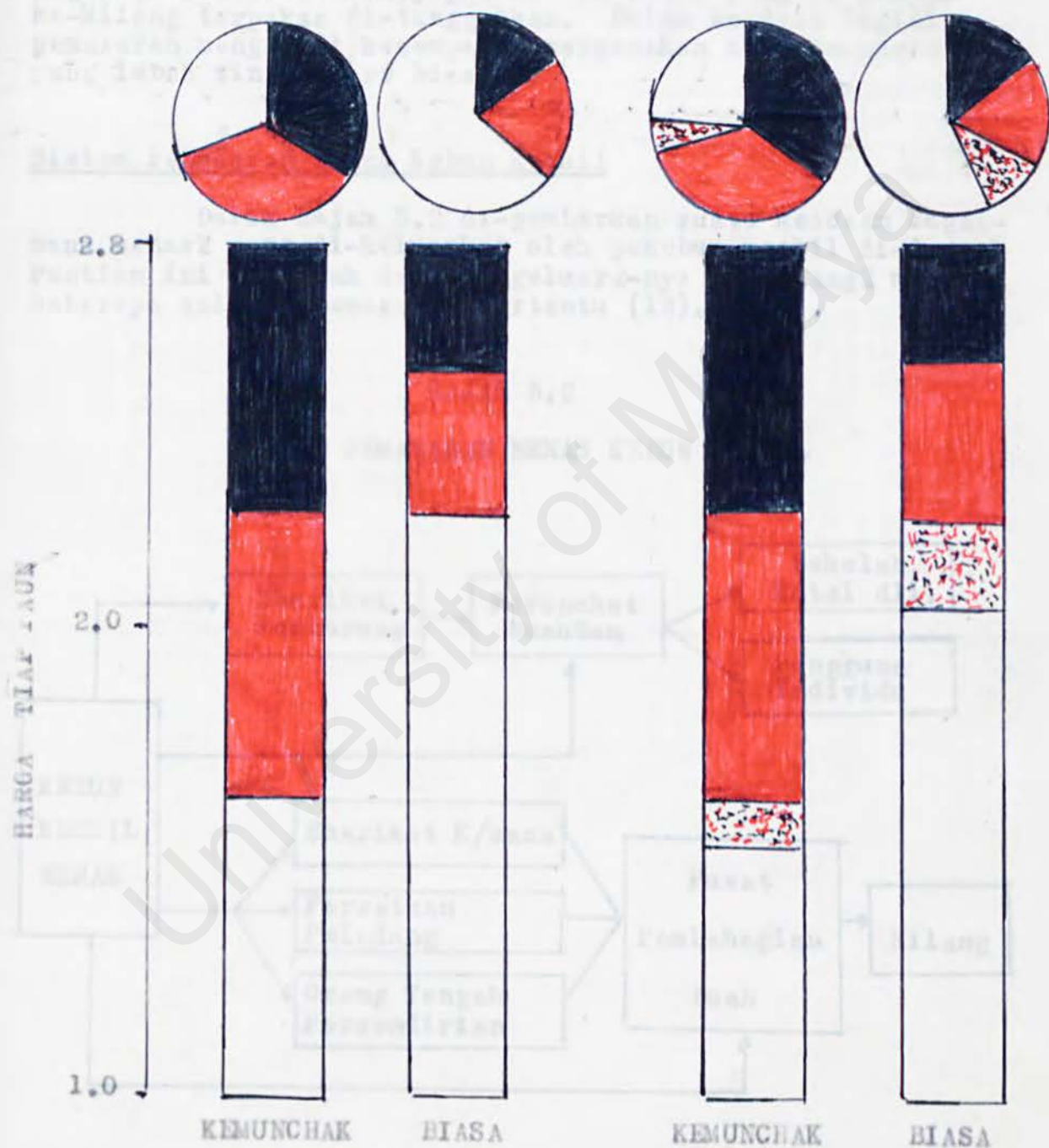
Dalam musim kemunchak, harga yang di-terima oleh petani2 ada-lah lebih rendah dari musim biasa. Ini kerana sama ada melalui orang tengah persendirian atau sharikat kerjasama di-kenakan kos pengangkutan dan kadar potongan yang lebih tinggi dari yang di-kenakan dalam musim biasa.

RAJAH 5.1

MARGIN PEMASARAN NENAS KEBUN
KECIL YANG DI-HANTAR KA-KILANG

Melalui Sharikt Kerjasama

Melalui orang tengah
persendirian



Nota: Rajah di-bentuk berdasarkan kepada Jadual 5.1 dan Jadual 5.2.

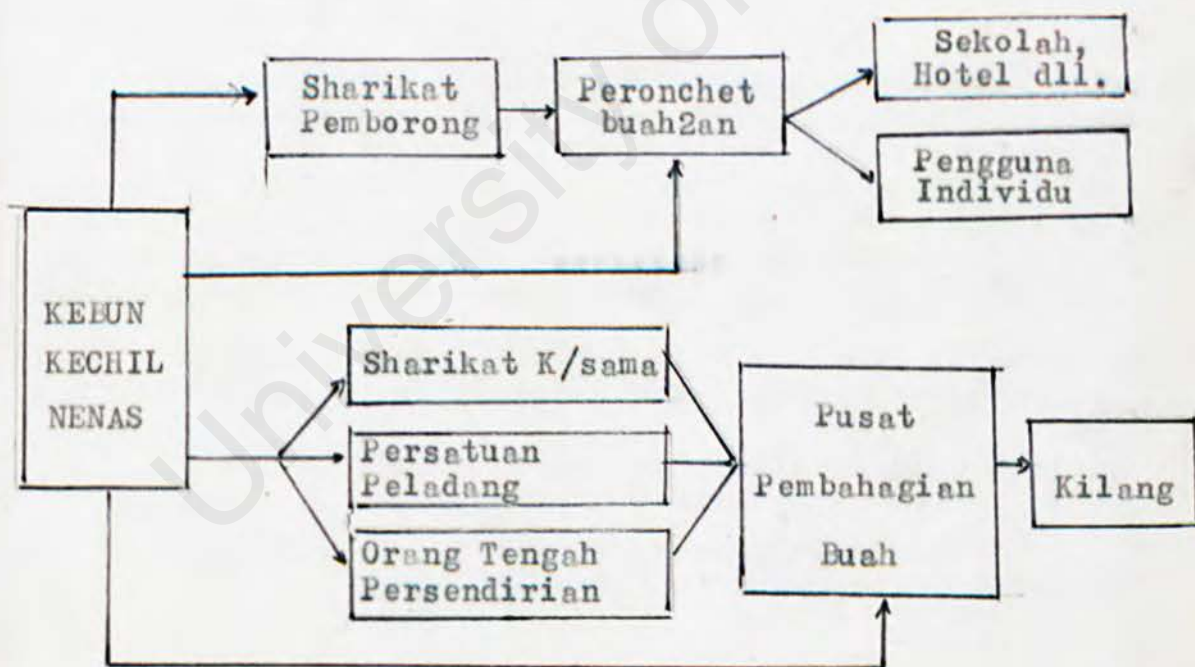
Dalam musim kemunchak pengangkutan kurang. Bagaimana pun jika terdapat pengangkutan yang cukup, juga masih menimbulkan masalah. Kilang2 mempunyai keupayaan memperoses yang terhad, kerana itu nenas petani2 tidak dapat di-peroses segera. Selalu berlaku, penerimaan nenas yang di-hantar ka-kilang terpaksa di-tanggohkan. Dalam keadaan bagini pemasaran mengambil kesempatan mengenakan kos pengangkutan yang lebih tinggi dari biasa.

Sistem Pemasaran Nenas Kebun Kechil

Dalam Rajah 5.2 di-gambarkan suatu keadaan bagaimana nenas2 yang di-keluarkan oleh pekebun kechil di-daerah Pontian ini bergerak dari pengeluar2-nya ka-kilang2 melalui beberapa saluran pemasaran tertentu (13).

RAJAH 5.2

SISTEM PEMASARAN NENAS KEBUN KECHIL



(13) Sistem pemasaran yang di-tunjukkan dalam Rajah 5.2 ini hanya wujud di-Daerah Pontian sahaja (dan Johor umumnya), dan tidak di-daerah2 lain seperti Selangor.

Mula2 nenas di-keluarkan oleh petani2 dan di-angkut ka-tempat2 pengeluaran. Nenas moris selalu-nya di-beli oleh sharikat2 pemborong untuk di-salurkan kepada peronchet buah2-an. Pengguna2 mendapati-nya dari peronchet2 buah2an. Nenas moris di-gemari oleh pengguna individu, hotel2 sekolah2 rumah sakit dan lain2.

Nenas Merah yang di-keluarkan oleh petani2 di-beli oleh orang2 tengah persendirian, sharikat2 kerjasama atau persatuan Peladang dari tempat2 pengumpulan. Petani2 boleh memilih antara ketiga2 badan pemasaran ini. Tidak ada undang2 yang memaksa petani2 mesti menjual nenas hanya melalui sharikat, dan tidak ada kuasa monopoli dalam pemasaran di-berikan kepada badan2 tertentu.

Nenas2 itu kemudian di-hantar ka-kilang2 melalui Pusat Pembahagian Buah, sama ada ka-Kilang Kebangsaan atau ka-kilang2 persendirian. Di-kilang2, nenas itu di-peroses untuk menjadi nenas dalam tin.

BAB VI

BAHAGIAN I - ORANG TENGAH PERSENDIRIAN

Orang tengah persendirian memainkan peranan yang penting dalam pemasaran. Mereka terdiri dari golongan pemodal² dan peniaga². Orang tengah persendirian ini di-kenali juga sebagai 'Gulongan Peniaga²' dalam pemasaran. Peniaga² ini ia-lah pembeli² sachara persendirian, dan selalu-nya terdapat di-mana² jua nenas di-usahakan oleh petani².

Orang tengah persendirian yang di-beri kuasa dalam pemasaran ini, ia-lah terdiri dari peniaga² berlesen yang di-keluarkan oleh Lembaga. Dalam pemasaran nenas ini, semua ejen² pemasaran termasuk sharikat kerjasama, persatuan peladang dan orang tengah persendirian mesti-lah mempunyai lesen yang di-keluarkan oleh Lembaga; dan hanya ejen² pemasaran yang mempunyai lesen sahaja yang boleh menjual nenas ka-mana² kilang pun.

Di-daerah Pontian ini terdapat sa-banyak 28 orang tengah persendirian yang di-beri lesen dalam pemasaran. Mereka menubuhkan satu kesatuan "Fresh Fruit Dealer's Association (Pontian District)" bertempat di-Pekan Nenas. Mereka memainkan peranan penting dalam pemasaran nenas kebun kechil, dan ini meliputi 81.4% daripada semua nenas yang di-hantar melalui Pusat Pembahagian Buah, Pekan Nenas (1).

Orang tengah persendirian ini boleh di-kelaskan mengikut chara perkhidmatan mereka kepada 2 gulongan:-

- i. Orang tengah persendirian yang menjadi ejen pengangkutan;
- ii. Orang tengah persendirian tiada pengangkutan, atau di-panggil peniaga² nenas.

Kedua² gulongan ini memberi perkhidmatan yang berlainan. Bagaimana pun terdapat juga antara mereka memberi perkhidmatan yang sama, seperti orang tengah ejen pengangkutan menjadi peniaga² nenas.

(1) Di-tunjukkan dalam Jadual 6.7.

Orang Tengah Tiada Pengangkutan

Orang tengah ini tidak menyediakan kemudahan pengangkutan sendiri, dan lain2 perkhidmatan. Mereka membeli nenas dari petani2, mengikut kiraan biji antara 3½ sen hingga 5 sen sa-biji. Harga yang di-berikan ini bergantung kepada besar atau kechil-nya nenas. Petani boleh mendapat bayaran segera dari orang tengah ini. Pembelian chara ini di-lakukan bila petani2 menjualkan-pya dalam kuantiti yang kechil ia-itu kurang dari satu lori.

Orang tengah ini selalu-nya terdiri dari peniaga2 ronchet dan mempunyai hubungan yang rapat dengan petani2. Bagaimana pun kegiatan mereka ini bukan-lah sa-benar-ya untuk menjadi peniaga2 nenas dalam pemasaran. Tujuan utamanya ia-lah melalui kegiatan peniaga nenas ini, mereka akan dapat menarek petani2 menjadi pelanggan yang tetap di-kedainya.

Orang tengah ini bukan-lah terdiri dari pemodal2 atau ejen2 pengangkutan, kerana itu mereka kurang berjaya mempengaruhi petani2. Petani2 akan mudah di-pengaruhinya orang tengah ini dapat memberi segala perkhidmatan yang di-perlukan.

(i) Kredit

Masalah kredit menjadi beban kepada orang tengah persendirian tiada pengangkutan ini. Kebanyakan mereka ia-lah peniaga2 ronchet. Dari segi modal peronchet2 ini ada-lah kechil. Sebelum nenas di-petek, petani2 perlukan wang pendahuluan dan barang2 pengguna. Sa-boleh2-nya peniaga2 ini chuba juga memenuhi kehendak petani2, kerana jika mereka ini tidak berjaya memberi perkhidmatan yang di-perlukan, petani2 akan mengalahkannya kepada mana2 saloran pemasaran yang dapat memberi perkhidmatan yang di-perlukan.

(ii) Pengangkutan

Pengangkutan merupakan masalah yang besar di-hadapi oleh orang2 tengah tiada pengangkutan. Dalam musim kemuncak terutama-nya, banyak nenas petani tidak dapat di-pasarkan. Untuk mengangkut nenas orang tengah ini bergantung kepada sharikat2 pengangkutan. Kerap berlaku, bila pengangkutan sukar di-perolehi, petani2 di-beri harga yang rendah, dan di-kenakan banyak potongan.

Penentuan harga di-buat sa-telah nenas petani2 itu di-hantar ka-kilang2, dan di-ketahui penjualan-nya. Ini adalah untuk mengelakkan dari kerugian.

Kira-nya nenas petani2 sedikit, orang tengah tiada pengangkutan ini menetapkan bila nenas itu boleh di-petek oleh petani2. Ini ada-lah untok memudahkan orang2 tengah persendirian ini mendapat pengangkutan yang cukup daripada syarikat2 pengangkutan atau lain2 punga untok mengangkut nenas itu ka-kilang2.

Orang Tengah Persendirian Ejen Pengangkutan

Dalam pemasaran, orang tengah persendirian ini memberi perkhidmatan pengangkutan kepada pekebun2 kecil dari tempat2 pengumpulan ka-kilang2. Perkhidmatan yang di-berikan ia-lah segala perkhidmatan yang perlu, termasuk pengangkutan dan menguruskan wang penjualan daripada kilang2.

Orang tengah persendirian ini mendapat komisen dan bayaran pengangkutan tiap2 lori nenas yang di-hantar. Jumlah bayaran ini bergantung kepada keadaan tempat dan kepada kilang, di-mana nenas itu di-hantarkan. Kira-nya mereka ini ada memberi kredit kepada petani2, jumlah itu di-tolak, sama ada sabahagian sahaja atau kesemua-nya. Bayaran kepada petani2 di-buat sa-lepas wang di-terima dari kilang2 dan selalu-nya mengambil masa antara 7 hingga 10 hari dari tarikh menghantar ka-kilang. Resit penjualan di-keluarkan oleh kilang. Bagaimana pun, kebanyakan pet ni2 yang menjual nenas melalui orang tengah persendirian ini tidak-lah di-tunjokkan resit2 ini. Kira-mengira pula di-lakukan oleh orang2 tengah persendirian itu sendiri.

Peranan Orang2 Tengah Persendirian

Orang tengah persendirian memainkan peranan penting dalam pemasaran. Perkhidmatan2 yang di-berikan oleh mereka ini termasuk-lah:-

- i. Pembelian dan penjualan melalui kegiatan pengangkutan;
- ii. Kredit.

(i) Pembelian dan Penjualan

Orang tengah persendirian melakukan kegiatan jual beli dalam pemasaran. Mereka membeli nenas dari petani2 dan menjualkan-nya semula ka-kilang2.

Ada dua chara pengiraan di-lakukan dalam jual beli ini:-

- i. Pengiraan biji. Mengikut chara ini orang2

tengah persendirian menetapkan harga mengikut kiraan biji. Harga yang di-tetapkan ini tidak pula mengikut grade (2) tertentu. Pada keseluruhannya harga di-kira sachara purata atau rata2 (3). Umpama-nya nenas petani mengandongi 40% grade A yang boleh berharga 6 sen sa-biji dan mengandongi 60% grade B dan C berharga antara 4 - 5 sen sa-biji. Mengikut kiraan yang di-gunakan oleh orang2 tengah persendirian ini, harga nenas petani tadi di-beri harga 4 sen tiap2 biji.

Dalam penentuan harga ini, tidak ada suatu pengiraan yang tetap. Berlainan orang tengah persendirian lain pula harga yang di-berikan. Harga ada-lah berubah2 mengikut keadaan pasaran, tempat dan jauh-nya dari kilang. Ini bergantung kepada keputusan yang di-berikan oleh orang tengah persendirian itu sendiri.

Perlu di-nyatakan di-sini penggunaan grade oleh orang tengah persendirian ini tidak-lah mempunyai apa2 kepentingan kepada petani2, kerana petani2 hanya di-beri satu tingkat harga sahaja. Bagaimana pun untuk menentukan harga2 ini, mereka terpaksa-lah berpandukan kepada ukorang2 grade, dan ini di-lakukan semata2 untuk menjamin pemberian harga yang boleh menguntungkan perniagaan mereka sendiri.

Pengelasan (4) yang di-buat oleh Lembaga ada-lah seperti berikut:-

Grade A =	ukuran buah	+ 4 $\frac{3}{4}$ "	
Grade B =	"	"	4 $\frac{1}{4}$ " hingga 4 $\frac{3}{4}$ "
Grade C =	"	"	3 $\frac{1}{2}$ " " 4 $\frac{1}{4}$ "

Oleh orang tengah persendirian kira-nya nenas petani terkecil sedikit dari Grade A, maka harga purata-nya mengikut Grade B, antara 4 hingga 5 sen sa-biji, dan nenas yang patut di-beri harga mengikut Grade B, oleh orang tengah harga mengikut Grade C ia-itu antara 3 hingga 4 sen sa-biji.

Penentuan harga ini tidak di-berikan mengikut

-
- (2) Grade di-gunakan oleh orang2 tengah persendirian hanya sebagai panduan untuk membezakan harga mengikut ukuran buah nenas sama ada kecil atau besar. Harga tidak di-berikan berperingkat. Hanya terdapat satu tingkat harga sahaja.
 - (3) Harga "rata2" ini ada-lah istilah yang di-gunakan oleh petani2 di-sini.
 - (4) Mengenai pengelasan ini ada di-terangkan dalam Bab VII.

tingkat tertentu. Walau pun harga di-berikan berdasarkan kepada ukuran bush, tetapi hanya terdapat satu tingkat harga sahaja. Umpama-nya semua nenas petani di-beri harga 4 sen atau 5 sen tiap2 biji, dan tidak pada harga2 lain mengikut peringkat2.

Dalam pembelian ini, orang2 tengah persendirian menchampur-adokkan nenas dari beberapa pelanggan. Umpama-nya sa-lori nenas di-miliki oleh 3 petani, nenas masing2 mempunyai grade yang berlainan. Umpama-nya nenas petani A sa-banyak 2,000 biji, yang mengandungi 500 biji Grade A dan 1,500 grade B dan C. Nenas petani B pula 1,000 biji, grade B dan C, manakala nenas petani C berjumlah 1,000 biji terdiri dari grade A dan B. Sachara purata semua nenas petani ini di-beri harga 4 sen tiap2 biji dengan tidak di-timbangkan dari segi besar atau kechil-nya nenas.

ii. Pengiraan paun: Mengikut chara ini orang tengah persendirian tidak melakukan pembelian dari petani2. Mereka hanya mengenakan sewa pengangkutan, mengikut had jauh dan keadaan tempat petani2. Kira-nya keadaan tempat kurang memuaskan, petani2 di-kenakan sewa pengangkutan yang tinggi. Tiap2 lori sewa-nya antara \$40 hingga \$70.

Sistem pengiraan ini jarang di-lakukan oleh orang2 tengah persendirian kerana melalui pengiraan ini, tidak banyak mendatangkan keuntungan. Mengikut tinjauan Johor Survey, 1968 (5), hanya 1% sahaja orang tengah persendirian menggunakan kiraan lb. sementara 99% lagi ada-lah mengikut pengiraan biji.

Melalui pengiraan paun ini banyak kemungkinan boleh berlaku. Dalam perjalanan ka-kilang2 umpama-nya, sering orang tengah persendirian ini mengurangkan muatan nenas yang di-bawa-nya, dan menukar nenas besar untuk di-gantikan nenas sendiri yang kechil. Keadaan ini tidak di-sedari oleh petani2. Petani2 menerima pendapatan penjualan bersebh sa-telah di-tolak dengan sewa pengangkutan. Petani tidak di-berikan resit2 penjualan yang sah. Kira mengira di-buat sendiri oleh orang tengah persendirian, dan kadang2 petani hanya di-beritahu sachara lisan sahaja.

(ii) Kredit

Orang2 tengah persendirian menjalankan perkhidmatan dalam bentuk perniagaan barang2 keperluan sa-hari2, dan menyediakan bahan2 baja, benih harmon dan lain2. Perkhidmatan yang penting sekali ia-lah pemberian wang pendahuluan dan pembelian barang2 sachara kredit. Petani2 yang terikat oleh hutang ini mudah di-pengaruhhi menjualkan nenas mereka kepada orang2 tengah

(5) The Present Situation Of Pineapple. Production, Processing and Marketing In Malaysia (1968), muka surat 68.

persendirian ini.

Wang pendahuluan merupakan bentok kredit yang banyak di-perlukan oleh petani2. Di-Pontian ini 50% daripada wang pendahuluan yang di-beri kepada petani ini datang-nya dari golongan orang tengah persendirian. Petani membayar keredit ini sa-baik2 sahaja nenas di-jual dan kemudian mengambil keredit lagi.

JADUAL 6.1

SUMBER2 DAN PEMBAHAGIAN
KEREDIT DI-PONTIAN

Sumber2 keredit	Kredit tunai (wang pendahuluan)			Kredit benda		
	% petani	% drpd. keredit tunai	% drpd. jumlah keredit	% petani	% drpd. keredit benda	% drpd Jumlah keredi
Peraeh2	38	50	59	24	36	41
Pekedai	3	4	8	33	54	92
Sharikat Kerjasama	8	10	51	5	10	49
Pajak- Gadai	4	1	100	-	-	-
Saudara	11	26	100	-	-	-
Kawan2	2	9	99	-1	-1	-1
	58	100	52			

Nota: -1 ia-lah kurang dari 1%

Sumber: M/s 121 Jadual 84. A Economic Survey Of
Pineapple Smallholdings In Pontian,
Selvadurai & Jegatheasen.

Di-sini orang2 tengah persendirian tidak menghiraukan sama ada hutang itu di-jelaskan atau tidak. Tetapi yang penting-nya ia-lah mengikut petani2 supaya menjualkan nenas hanya kepada-nya.

Dari Jadual 6.1 menunjukkan peniaga2 di-kampung

tidak memberikan kredit wang pendahuluan, tetapi kredit bentok barang2 penggunaan. . . 92% daripada kredit yang diberikan oleh pekedai2 ini ada-lah dalam bentok barang2 penggunaan.

Untuk mempengaruhi petani2 ini, petani2 di-janjikan dengan harga yang tinggi 6 atau 7 sen sa-biji, dan memberi jaminan sanggup memberi harga yang baik kepada nenas2 yang kechil. Bila nenas telah di-jual, petani2 hanya mendapat harga 4 sen sahaja. Di-katakan nenas petani2 kurang elok dan terpaksa di-kenakan potongan tinggi oleh kilang2. Ada kala-nya orang tengah persendirian ini sanggup membayar 6 sen tiap2 biji, tetapi ini mungkin di-berikan hanya sa-kali atau 2 musim sahaja. Musim2 berikut-nya, petani2 tidak lagi mendapat harga sapertimana yang di-janjikan itu. Bila petani2 telah terikat, petani2 akan terpaksa juga menjualkan nenas kepada mereka, dan tidak kepada lain2 saloran.

Pada dasar-nya penjualan nenas melalui orang tengah persendirian ini tidak-lah terjamin. Ini kerana, mereka lebih mementingkan keuntongan mereka sahaja dan tidak kira bagaimana keuntongan itu boleh di-perolehi. Umpama-nya bila terdapat musim nenas terlalu banyak, harga di-berikan rendah dan hanya membeli nenas2 yang besar sahaja, dan meninggalkan nenas yang kechil. Ini mengakibatkan kerugian petani2, kerana petani2 terpaksa membayar kos pengangkutan nenas yang di-tinggalkan di-tempat2 pengumpulan itu.

Persaingan Antara Orang Tengah Persendirian dan Sharikat Kerjasama

Nenas tidak sentiasa tinggi jumlah penawaran-nya, kerana nenas di-tanam tidak mengikut musim. Pada musim kemunchak, harga nenas juga sama. Harga pasaran yang tetap ia-lah 2.9 sen sa-paun (6). Orang tengah persendirian menawarkan harga mengikut kiraan biji. Harga purata tiap2 biji ia-lah 4 sen. Petani kebun kechil suka menjualkan nenas mereka kepada orang tengah persendirian, kerana lebih cepat mereka menerima wang. Menjual nenas kepada Sharikat Kerjasama mengambil masa sa-kurang-nya sa-minggu untuk mendapatkan wang, sedangkan petani memerlukan wang segera untuk membayar saperti hutang, upah kerja dan lain2.

Mengenai pengangkutan pula ada-lah lebih menyenangkan

(6) Harga 2.9 sen sa-paun ini ia-lah harga bagi bulan Januari hingga Jun, 1970. Sila lihat senarai harga nenas Lampiran 7.1

bila di-jual nenas itu kepada orang tengah persendirian. Kerana pengangkutan kepunyaan orang tengah persendirian ini dapat masuk ka-mana2 sahaja, untuk mengangkut nenas2 yang mereka beli. Pendek-nya petani2 tahu menerima segala2-nya beres sahaja, dengan tidak sedar, bahawa sachara tidak langsung mereka terchekek. Orang tengah persendirian mendapat untong berlipat ganda, sementara keadaan petani, tetap serupa.

(i) Perbedzaan harga

Orang tengah persendirian sanggup membayar harga lebih tinggi bagi tiap2 lori kepada petani2. Misal-nya sharikat kerjasama membayar \$280 bagi sa-lori, dan orang tengah persendirian pula hingga \$300 bagi sa-lori. Petani2 tidak memahami sama ada \$300 ini benar2 menguntungkan petani2; atau sa-balek-nya. Untuk memahami hal ini perlu-lah di-ketahui apa sa-bener-nya yang berlaku.

Sharikat pasaran nenas menjalankan tugas-nya adalah semata2 perkhidmatan kepada ahli2. Dalam pemasaran, sharikat bukan bertujuan menchari untong. Sharikat hanya mengambil upah sewa (lori) yang di-gunakan mengangkut hasil ahli2 ia-itu \$35 dari tempat2 pengumpulan ka-kilang2. Bagaimana pun bayaran2 saumgama ini bukan-lah untuk kepentingan pegawai2 sharikat sahaja, tetapi juga untuk di-pulangkan kepada petani2 (ahli) melalui pembahagian rebet dan dividend (7) oleh sharikat2.

Tiap2 sa-lori nenas yang di-angkut-nya itu, sharikat memberi butir2 penoh tentang berat-nya dan harga-nya sa-kali (8). Resit2 mengenai ini di-beri kepada tuan2 punya. Penipuan tidak berlaku dalam perkiraan ini.

(ii) Chara2 perniagaan

Dalam hal pemasaran ini, ada elok-nya jika di-fahami akan chara2 perniagaan sa-tiap orang tengah persendirian ini,

(7) Rebet ia-lah sabahagian dari keuntongan sharikat yang di-berikan kepada ahli2 mengikut sumbangan yang di-berikan oleh ahli2 sendiri. Banyak atau sedikit-nya rebet yang boleh di-perolehi oleh ahli2 ini bergantung kepada jumlah sumbangan yang di-berikan oleh ahli2.

Dividen ia-lah pembahagian keuntongan sharikat kepada ahli2 dengan kadar yang tetap, sebagaimana yang di-tetapkan oleh sharikat kepada ahli2. Divedend ini tidak bergantung kepada jumlah modal yang di-sumbangkan oleh ahli2.

(8) Chontoh resit penjualan Sharikat Kerjasama Mukim Api2 ada-lah seperti dalam Jadual 6.4 dan 6.5 Bab ini.

dan pengaruh2 mereka dalam pemasaran. Pada keseluruhan-nya boleh di-rumuskan bahawa, mereka ada-lah merupakan gejala burok, bukan sahaja kepada sharikat kerjasama, tetapi juga kepada pekebun2 kechil nenas. Tujuan orang tengah persendirian ini ia-lah semata2 keuntongan besar.

Bayaran yang biasa di-berikan oleh sharikat2 pasaran nenas tiap2 lori ia-lah \$280 (mengikut berat nenas). Bayaran sewa ia-lah \$35 dan komisen \$3. Ini bermakna petani2 mendapat wang sa-banyak \$242.

Potongan \$35 dan \$3 ada-lah tetap bagi sa-buah lori. Tetapi bagi orang tengah persendirian, semua chara-nya ada-lah berlainan. Yang sering di-lakukan ia-lah tentang harga. Orang tengah tidak mengambil upah. Ia membeli nenas, selalu-nya satu lori penuh berharga \$300 atau \$320. Tetapi ini tidak bererti petani2 ini benar2 mendapat faedah yang lebih dari orang tengah persendirian. Hasil2 dari penyelidikan menunjukkan orang tengah persendirian ini tidak memberi resit2 penjualan kepada pelanggan2-nya. Nenas2 yang di-muatkan di-dalam lori itu pula di-susun dengan padat dan rapi, untuk membolehkan lebih banyak nenas dapat di-isi, yang bererti berat timbangan-nya akan berlebihan.

Misal-nya lori Sharikat mengangkut dengan sa-berat 10,000 lb. dan memberi harga \$280. Lori orang tengah persendirian di-isi dengan nenas sa-berat 12,000 lb. Ini bermakna ia akan mendapat \$336. Kalau-lah tadi orang tengah persendirian memberi dengan harga \$300, ia tetap maseh untung \$36. Ini tidak di-sedari oleh penyewa2 lori, kerana resit tidak di-beri kepada-nya.

Lori di-isi dengan seberapa yang penuh. Biasa-nya di-isi waktu petang, kemudian lori2 yang penuh dengan nenas itu di-bawa belek ka-rumah-nya. Tiba di-rumah, nenas itu di-kurangkan, dan di-simpan di-rumah-nya. Sudah jelas orang tengah persendirian mendapat begitu banyak nenas dengan tidak payah menanam.

(iii) Wang pendahuluan

Orang tengah persendirian dapat menarek pelanggan2 melalui pemberian wang pendahuluan. Ini ada-lah satu masalah besar yang di-hadapi oleh sharikat2 kerjasama. Wang pendahuluan di-beri kepada petani2 ketika buah2 nenas mereka maseh muda lagi. Kadang2 pinjaman di-berikan pada masa penanaman di-mulakan. Wang pendahuluan ini lama kelamaan akan bertambah. Bila nenas di-petek, dan di-dapati tidak mencukupi untuk membayar wang pendahuluan tadi, maka petani akan terikat oleh hutang2.

Pemberian wang pendahuluan oleh sharikat ia-lah

ketika nenas petani telah di-pasarkan. Sebelum wang penjualan di-perolehi dari kilang, sharikat memberi wang pendahuluan tidak lebih \$100 tiap2 sa-orang petani. Petani ini tidak boleh mengambil wang pendahuluan ketika nenas2 mereka maseh muda, atau ketika penanaman di-lakukan.

(iv) Kemudahan2

Orang tengah persendirian dapat mempengaruhi petani2 melalui penjualan benih, baja2 dan juga barang2 keperluan hari2. Petani boleh memperolehi-nya sama ada sahara tunai atau keredit. Kemudahan2 seperti ini tidak dapat di-perolehi dari sharikat kerjasama. Sharikat2 kerjasama hanya memberi kemudahan dari segi pemasaran sahaja ia-itu mengangkut nenas petani dari tempat2 pengeluaran hingga ka-kilang. Di-sini kemudahan2 yang di-berikan oleh orang tengah persendirian bukan sahaja dalam pemasaran tetapi juga di-perengkat pengeluaran. Petani2 yang kurang modal ada-lah sangat2 berkehendakkan keperluan ini.

Perbedaan perkhidmatan yang di-berikan oleh kedua pehak - (sharikat kerjasama dan orang tengah persendirian) ini lah yang mempengaruhi petani2 kepada orang tengah persendirian. Walau pun orang tengah persendirian ini tidak pernah jujur terhad p mereka, tetapi mereka perchaya orang tengah persendirian ada-lah tempat mereka minta pertolongan.

Biasa-nya pekebun2 kecil mengeluarkan nenas-nya dalam lingkungan 200 - 300 biji sa-hari. Kadang2 kurang daripada ini. Untuk memenuhi keperluan sa-hari2, mereka pasti mendapat bayaran tunai. Berbeza pula dengan sharikat2 kerjasama, tidak-lah boleh memberi bayaran wang segera kepada petani2; kerana sharikat bukan bertujuan berjual-beli. Sharikat hanya menolong memasarkan nenas2 ahli2.

Orang tengah persendirian mempunyai pusat2 mengumpul nenas di-daerah ini. Biasa-nya pusat2 ini ada-lah pekedai2 runcit2. Jadi pekebun kecil yang biasa-nya bergantung kepada hasil nenas-nya, boleh mendapatkan keperluan sa-hari2 mereka dengan segera. Sharikat2, oleh kerana tidak mempunyai pusat2 pengumpulan, maka kehendak2 petani ada-lah terhad. Sharikat hanya bersedia mengangkut nenas petani2 apabila di-beritahu oleh petani2, dan di-tetapkan masa-nya.

Tiba di-akhir tahun ramai pekebun2 kecil memerlukan wang chukai, dan juga membeli buku2 anak mereka. Dalam keadaan bagini-lah, orang tengah persendirian mengambil peluang mengikat petani2, dengan memberi wang pinjaman mengikut kemahuan petani2 itu. Dengan cara ini pekebun2 kecil boleh terikat kepada orang tengah. Sering, hutang terkumpul ini boleh menyebabkan kebun tergadai. Sharikat tidak dapat memberi pinjaman wang kepada ahli2 walau apa bentuk pinjaman sa-kali

pun. Ini kerana sharikat tidak mempunyai chukup wang untuk memberi perkhidmatan2 yang luas. Pinjaman yang boleh diberikan ia-lah wang pendahuluan tidak lebeh dari \$100 tiap2 petani. Ini pula di-sharatkan nenas petani2 itu mesti telah di-angkut ka-kilang2.

BAHAGIAN II - SHARIKAT KERJASAMA PEMASARAN

Sharikat kerjasama telah mendapat tempat yang utama dalam pemasaran nenas kebun2 kechil. Dalam usaha2 membantu membaiki taraf hidup pekebun2 kechil, sharikat kerjasama ini telah berkembang dan mendapat kedudukan yang sesuai di-merata2 tempat di-daerah ini. Di-daerah Pontian sahaja terdapat 7 buah sharikat kerjasama dengan jumlah ahli2-nya sa-ramai 1,421 orang. Ahli2 ini merupakan 35% daripada jumlah pekebun2 kechil yang mengusahakan nenas di-sini. Sharikat yang terbesar ia-lah "Sharikat Kerjasama Pemasaran Nenas Pekebun Kechil Pekan Nenas", dengan keahlian-nya sa-ramai 403 orang. Semua ahli2 sharikat ini ade-lah terdiri dari pekebun2 kechil China. 6 buah sharikat yang lain-nya di-anggotai oleh pekebun kechil Melayu.

Di-antara sharikat2 ini, hanya 2 sharikat sahaja yang mempunyai pengangkutan sendiri. Sharikat2 ini ia-lah Sharikat Kerjasama Pekan Nenas yang mempunyai 10 buah lori dan Sharikat Kerjasama Mukim Api, mempunyai 6 lori. Sharikat2 ini ada-lah sabagai ejen pemasaran nenas pekebun2 kechil yang menjadi ahli2 sharikat. Walau pun sharikat2 ini lebeh memen-tingkan nenas yang di-punyai oleh ahli2, mereka juga memberi kemudahan pengangkutan kepada bukan ahli2. Perkhidmatan pemasaran yang di-sediakan oleh sharikat2 ini, termasuk-lah mengangkut nenas dari pusat2 pengumpulan dan menguruskan wang penjualan dari kilang2.

Mana2 sharikat yang tidak mempunyai pengangkutan sendiri, selalu-nya menyewa lori dari sharikat2 pengangkutan, dan juga dari sharikat2 kerjasama yang ada pengangkutan; dengan di-kenakan bayaran sewa yang sama, sebagaimana juga ahli2 sharikat itu sendiri. Umpama-nya di-sapanjang tahun 1969 sharikat Mukim Api2 telah memberi p rkhidmatan pengangkutan kepada ahli2 sharikat:-

- | | | |
|------|--------------------|-----------|
| i. | Sharikat Kerjasama | Parit Wer |
| ii. | " | " |
| iii. | " | " |
| iv. | " | " |
| v. | " | " |
- Kampung Peradin
Bt. Hampar
Permas Kelapa
Pt. Selangor.

JADUAL 6.2

SHARIKAT KERJASAMA PEMASARAN NENAS DAERAH PONTIAN 1969

Nama Sharikat	Ahli2	Modal	Bil. Pengangkutan
Sharikat Kerjasama Pemasaran Nenas Pekebun Kechil Pekan Nenas	403	22,765	10
Sharikat Kerjasama Pemasaran Mukim Api2	387	25,785	6
Sharikat Kerjasama Pemasaran Peradin	180	2,300	-
Sharikat Kerjasama Pemasaran Pt. Wer	39	257	-
Sharikat Kerjasama Pemasaran Kg. Permas	153	1,000	-
Sharikat Kerjasama Pemasaran Pt. Selangor	142	980	-
Sharikat Kerjasama Pemasaran Bt. Hampar	118	415	-
Jumlah	1,421	53,502	16

Sumber: Data ini di-kumpul dari Jabatan Kemajuan
Kerjasama, Johor Bahru.

Perlu juga di-sebutkan sa-tengah daripada sharikat
kerjasama ini, sa-lain dari mengenakan bayaran yang biasa,
di-kenakan juga lain2 jenis bayaran untok perkhidmatan tertentu.
Jenis bayaran ini di-tunjokkan dalam Jadual 6.3. Dari Jadual
ini, terdapat 4 buah Sharikat mengadakan perkhidmatan grading,
memuatkan ka-dalam pengangkutan, dan 4 buah sharikat lagi
mengenakan bayaran "Lain2 perkhidmatan".

"Komisen" yang di-kenakan oleh sharikat ada-lah di-
antara 1 - 3% daripada nilai penjualan nenas. Bayaran ini
berlainan antara satu sharikat dengan sharikat yang lain, ia-
itu mengikut peratoran2 yang telah di-tentukan oleh sharikat
itu. Lain2 bayaran saperti perkhidmatan grading dan naik

JADUAL 6.3

KOS PENGANGKUTAN DAN PERKHIDMATAN TIAP2
LORI NENAS (6 TAN) YANG DI-KANAKAN OLEH
SHARIKAT KERJASAMA

Nama Sharikat	Bayaran Pengangkutan	Komisen Sharikat Drpd. % Penjualan	Grading Naik Buah Tiap2 Lori	Lain2 Perkhidmatan
Sharikat Peradin	42 - 50	1 %	5	6
Mukim Api2	35	1 %	3	-
Pekan Nenas	20 - 40	3 %	-	-
Pt. Selangor	30 - 45	1½ %	-	5
Pt. Wer	40 - 35	3 %	-	-
Bt. Hampar	35 - 40	3 %	5	5
Permas Kelapa	35	1½ %	3	10

Nota: "Lain2 Perkhidmatan" termasuk bayaran alaun setiausaha atau ahli2 yang memandu lori.

Sumber: Data2 ini di-kumpul dari Jabatan Kemajuan Kerjasama, Johor Bahru.

buah di-kenakan oleh 4 buah sharikat antara \$3 - \$5 tiap2 sa-lori nenas. Grading yang di-lakukan oleh sharikat ini termasuk-lah perkhidmatan menaikkan nenas ka-lori2. Grading yang di-buat oleh sharikat ini bukan-lah untuk kepentingan kilang2, tetapi ada-lah semata2 untuk memudahkan sharikat2 menentukan harga mengikut ukoran buah, terutama-nya nenas ahli2 yang di-pasarkan sachara sadikit2.

Bayaran tambahan yang di-katakan dalam "lain2 perkhidmatan ada-lah berupa bayaran kepada setia-usaha, atau lain2 perbelanjaan lori, semasa dalam perjalanan ka-kilang2. Jenis bayaran ini di-kenakan oleh 4 buah sharikat antara \$5 - \$10. 3 sharikat yang lain tidak mengenakan bayaran saumpama itu. Ini mungkin di-sebabkan sharikat2 lain itu lebih maju.

Fungsi Sharikat Kerjasama

Pada dasar-nya orang tengah persendirian dan sharikat kerjasama mempunyai bentok2 fungsi yang sa-rupa dalam pemasaran. Petani2 boleh mendapat faedah pengangkutan dan kredit yang sa-rupa, sama ada memasarkan nenas melalui sharikat atau orang tengah persendirian.

Walau pun perkhidmatan2 yang di-berikan oleh mereka itu mempunyai "chiri2" yang sa-rupa, tetapi ia-nya berbedza dari segi "chara" perkhidmatan itu di-berikan (9) kepada petani2. Ini kerana kedua2 badan pemasaran ini mempunyai motif dan perinsip yang berlainan; orang tengah persendirian ada-lah bertujuan mendapat untong maksima, dan Sharikat Kerjasama yang lebih berdasarkan kepada perinsip berkerja sa-chara bersama2, ada-lah bertujuan mendapatkan kos pemasaran yang minima.

Bentuk2 perkhidmatan yang di-berikan oleh sharikat kerjasama ada-lah seperti berikut:-

(i) Pembelian dan Penjualan

Sharikat kerjasama tidak melakukan aktibiti, membeli nenas daripada petani2 dan menjualkan-nya semula kepada kilang2. Sharikat2 ini menjadi ejen2 pengangkutan dalam pemasaran, tetapi ia-nya bukan bertujuan menchari untong. Tujuan utama-nya ia-lah untuk memberi perkhidmatan memasarkan nenas yang di-punyai oleh ahli2-nya ka-kilang2.

(9) Ross, Robert C. "AN INTRODUCTION TO AGRICULTURAL ECONOMICS", Robert C. Ross Inc. Graw Hill Co., 1951, muka surat 160.

Dua chara pengiraan oleh sharikat kerjasama:-

(a) Timbangan berat paun: Petani2 boleh mendapat pengiraan sachara ini kira-nya nenas petani2 itu dalam kuantiti yang besar dan chukup untok satu2 lori. Biasa-nya petani2 yang boleh memasarkan nenas penoh sa-lori ia-lah p petani2 yang mempunyai sa-kurang2-nya 5 ekar dalam "musim biasa". Di-Pontian (10) dalam "musim memunchak" hanya 20% petani sahaja yang tidak dapat memasarkan nenas penoh sa-lori. Sementara hampir 80% petani dapat memasarkan nenas kebun kechil mereka lebeh dari satu lori.

Bayaran berseh yang di-terima oleh petani2 adalah sa-telah di-tolak dengan bayaran pengangkutan dan komisen kapada sharikat. Jadual 6.4 ada-lah chontoh chara pengiraan mengikut timbangan paun. Jadual 6.4 ini menunjokan pendapatan masa jualan (sa-kali penjualan) nenas ia-lah berjumlah \$336.84. Tetapi pendapatan ini bukan-lah pendapatan berseh. Pendapatan berseh sa-banyak \$291.50 ada-lah sa-telah di-tolak dengan berbagai2 jenis bayaran. Melalui pengiraan ini petani mendapat harga 2.9 sen tiap2 paun yang di-tetapkan oleh kilang. Harga tidak di-tentukan oleh sharikat. Sharikat hanya memberi perkhidmatan pengangkutan dengan mengambil berbagai2 jenis bayaran.

(b) Kiraan Biji: Chara penjualan biji selalu di-lakukan oleh sharikat bila petani2 tidak dapat memasarkan nenas mereka penoh sa-lori. Harga nenas ada-lah di-tentukan oleh sharikat mengikut "ukoran lilit buah" saperti berikut:-

Grade A	berharga	6	sen
Grade B	"	5	"
Grade C	"	4	"

Nota: Pengelasan ini di-buat oleh sharikat kerjasama Mukim Api2. Tujuan pengelasan ini ia-lah untok memudahkan pengiraan oleh sharikat, supaya pet ni2 mendapatkan harga yang adil berdasarkan ukuran lilit buah.

Dari penjualan ini sharikat hanya mengenakan bayaran untok perkhidmatan pengangkutan dan komisen sharikat. Oleh kerana sa-lori nenas itu mungkin di-punyai oleh lebeh dari sa-orang petani, maka segala bayaran untok pengangkutan dan komisen sharikat itu di-kenakan ka-atas tiap2 petani mengikut jumlah pendapatan dari juslan nenas petani2 itu (pendapatan kasar)

(10) Selvadurai dan Jegatheesan, AN ECONOMIC SURVEY OF PINE-APPLE SMALLHOLDINGS IN PONTIAN, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, muka surat 61

JADUAL 6.4

PENGIRAAN HARGA MENGIKUT TIMBANGAN BERAT PAUN

No. Lori ...JG.1903... No. AA 4658
Tarikh di-jual ...23.12.1969..
Tarikh terima wang ...5.1.1970.... Dari Kilang PCM.....s.336.84

Kapada Ahli:

Chek No. 154565

Nama	Buah	Harga	Jumlah		No. Resit
Wasiman b. Semin	4,500		291	50	4991
	4,500		291	50	

Keterangan

Komisen bank 0.42
Memuatkan buah 3.00
Sewa lori 38.00
Komisen Sharikat 3.92
Kapada ahli 291.50

3336.84

Sumber: Data ini di-petek dari Rekod Penjualan Nenas ahli2
Sharikat Kerjasama Pemasaran Mukim Api2 1969 -
AA 4658.

JADUAL 6.5

PENGIRAAN HARGA MENGIKUT BIJI

No. Lori JD 7391 No. AA 4660
 Tarikh di-jual ..23.12.69
 Tarikh terima 5. 1.70 Dari kilang PCM 252.28
 Kapada ahli No. Chek 8546

NAMA		BUAH	HARGA	JUMLAH	NO. RESIT
Md. Hani b. Bajuri	344	1,020	6	61.20	5006
Moin b. Hasan	277	720	6	43.20	4990
Aspun b. Ramadhan	28	640	4.8	30.72	5030
Sa'at b. Juri	3	437	4.8	20.97	5022
Sulang b. Sharif	37	282	4.8	13.53	5019
Jais b. Kesipan	53	155	4.8	7.44	5118
Wak Parman	122	560	5	28.00	5000
Abdullah Hj. Basri	67	180	4.8	8.64	5202
		4,431		213.70	

Keterangan

Komisen bank	0.32
Memuat buah	3.00
Sewa lori	32.00
Komisen sharikat	3.26
Kapada ahli	213.70
Jumlah	252.28

Sumber: Data ini di-petek dari "Rekod Penjualan Nenas"
 Sharikat Kerjasama Pemasaran Mukim Api2
 1969 - AA 4660.

Dalam Jadual 6.5 pendapatan penjualan sa-banyak
 252.28 ada-lah di-bahagi2kan kapada 8 petani berdasarkan
 banyak nenas yang mereka mileki. Bayaran untok pengangkutan

dan komisen sharikat ada-lah di-ambil dari tiap2 petani ini, berdasarkan kadar pendapatan mereka.

(ii) Kredit

Pekebun2 kecil nenas ada-lah seperti juga petani2 di-kawasan padi, atau nelayan, memerlukan kredit untuk keperluan2 penggunaan dan pengeluaran. Untuk maksud pengeluaran, nenas memerlukan baja2 kesuburan dan hormon yang cukup, supaya pengeluaran-nya terjamin dan bermutu tinggi, keseluruhan petani2 yang mengusahakan nenas ini ada-lah semata2 untuk di-ekspor di-pasaran dunia. Kerana itu penggunaan bahan2 input ada-lah penting supaya nenas yang mereka keluarkan ini, sentiasa bermutu tinggi dan mendapat pasaran yang menggalakan di-luar negeri.

Nenas boleh di-petek tiap2 6 bulan se-kali (11). Dalam jangka masa nenas belum dapat di-petek ini, petani2 memerlukan kredit untuk menampung segala perbelanjaan yang di-perlukan. Peniaga2 atau orang2 tengah persendirian mengambil kesempatan ini dengan memberi kredit yang di-perlukan oleh petani2 itu.

JADUAL 6.6

PERATUS PETANI DAN KEPERLUAN KREDIT DI-PONTIAN

Sumber2	% daripada Jumlah kredit	% petani
Orang tengah persendirian	43	48
Peniaga2	29	34
Sharikat Kerjasama	10	12
Pajak gadai	1	4
Saudara2	13	11
Kawan2	4	2
Jumlah	100	80%

Sumber: Data ini di-petek dari, Selvadurai dan Jegatheesan, *An Economic Survey of Pineapple Smallholdings In Pontian*, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, Jadual 84 m.s. 119.

(11) Nenas boleh di-petek tiap2 6 bulan se-kali, apabila nenas itu berada di-peringkat tahun kedua dan se-terus-nya tiap2 tahun.

Dari Jadual 6.6 ini dapat di-ketahui 80% petani2 di-Pontian ada-lah memerlukan kredit, sama ada untuk maksud penggunaan atau pengeluaran. Tetapi di-sini, syarikat kerjasama telah tidak dapat memainkan peranan yang penting dalam pemberian kredit. Hanya 10% kredit sahaja yang dapat di-sumbangkan oleh syarikat kerjasama, sementara sabahagian besar-nya (72%) ada-lah di-sediakan oleh orang2 tengah persendirian. Sebab terjadi-nya ini ia-lah di-sebabkan orang2 tengah persendirian sentiasa berdamping rapat dengan petani2 di-kampung, dan petani2 pula sentiasa mendapat kerjasama dari mereka.

(iii) Pengangkutan

Pengangkutan telah dapat memainkan peranan yang lebih penting dalam pemasaran. Dalam tahun 1969, syarikat kerjasama pemasaran di-sini telah dapat memasarkan nenas ahli2 sa-banyak 6,191 lori, dan ini merupakan 18.6% daripada semua nenas yang di-hantar ka-kilang melalui pusat pembahagian buah2 (12) di-Pekan Nenas.

Di-daerah Pontian ini, hanya terdapat 2 buah syarikat sahaja yang mempunyai pengangkutan sendiri. Bagaimana pun, kemudahan pengangkutan yang ada ini, tidak-lah mencukupi untuk memenuhi keperluan semua ahli2. Kerana itu di-dapati sabahagian besar petani2 di-daerah ini, masih menggunakan pengangkutan yang di-sediakan oleh orang2 tengah persendirian. Syarikat2 yang tidak mempunyai pengangkutan sendiri terpaksa menyewa lori dari syarikat2 pengangkutan, atau syarikat2 kerjasama yang ada pengangkutan. Oleh kurang-nya pengangkutan ini banyak nenas petani2 yang terbuang dalam musim kemuncak, kerana tidak dapat di-pasarkan.

Syarikat2 kerjasama hanya boleh menyediakan perkhidmatan pengangkutan sa-banyak 2 kali sahaja dalam sa-hari bagi tiap2 sa-buah lori atau 3 kali jika kawasan petani itu berhampiran dengan kilang. Ini ada-lah keupayaan maksima yang boleh di-beri oleh tiap lori pengangkutan; dan ejen2 pemasaran tidak dapat menambah keupayaan-nya lebih dari itu. Kebanyakan lori hanya dapat memberi perkhidmatan pengangkutan 1 - 2 kali sahaja dalam sa-hari.

Kedadaan ini ada-lah berkaitan dengan peratoran2 yang di-buat oleh kilang, ia-itu nenas hanya di-terima untuk di-peroses antara jam 8.00 pagi hingga 4.30 petang tiap2 hari. Nenas yang di-hantar terlewat atau sa-belum dari masa yang di-tetapkan ini, tidak di-terima. Oleh itu perkhidmatan pengangkutan yang boleh di-berikan oleh ejen2 pemasaran juga terhad.

(12) Semua nenas kebun kecil daripada daerah Pontian yang di-hantar ka-kilang2 mesti melalui Pusat ini.

JADUAL 6.7

NENAS2 YANG DI-HANTAR KA-KILANG
MELALUI PUSAT PEMBAHAGIAN
BUAH PEKAN NENAS 1969

Bulan	Jumlah nenas di-hantar melalui P.P.B. Pekan Nenas	Orang tengah persendirian	Sharikat Kerjasama
	Jumlah lori nenas	Jumlah lori nenas	Jumlah lori nenas
Jan.	2,250	1,670	580
Feb.	1,431	1,071	360
Mach	3,105	2,704	401
April	3,475	2,890	585
Mei	3,812	3,148	664
Jun	3,245	2,819	426
Julai	3,812	3,154	658
Ogos	2,126	1,581	545
Sept.	2,413	1,991	442
Okt.	1,442	1,050	392
Nov.	3,312	2,720	592
Dis.	2,972	2,426	546
Jumlah	33,395	27,204	6,191
Peratus drpd. jumlah	100%	81.4%	18.6%

Sumber: Data2 ini di-kumpul dari Pusat Pembahagian
Buah Pekan Nenas pada 14.4.1970.

Walaupun "Kilang Kebangsaan" di-Pekan Nenas ada-lah di-satu kawasan yang banyak di-tumpukan nenas di-daerah ini, tetapi masalah pengangkutan ini masih merupakan masalah yang besar. Ini kerana nenas telah dapat di-tanam di-merata2 tempat dan tidak lagi tertumpu di-satu2 kawasan sahaja. Bagaimana pun oleh keadaan perhubungan dan pengangkutan yang susah ini,

menyebabkan tidak banyak tanah2 baru di-buka untuk perusahaan nenas. Sa-balek-nya nenas lebeh banyak di-tumpukan di-kawasan2 kebun getah tua yang telah di-tebang dan di-kawasan yang mudah di-lalui oleh lori2 pengangkutan.

Peranan Sharikat Kerjasama

Syarikat kerjasama ada-lah satu2-nya alat yang telah dapat membaiki sistem pemasaran yang chekap dan menjamin pengeluaran nenas pekebun kechil di-daerah Pontian. Sesuai dengan dasar Kerajaan memajukan perusahaan nenas di-negeri ini, syarikat kerjasama telah dapat di-kembangkan sa-laras dengan penambahan pengeluaran nenas yang pesat ini. Di-daerah Pontian sahaja terdapat 7 buah syarikat pemasaran dan 2 daripada-nya telah menchapai kejayaan besar. Kedua2 syarikat ini menjadi ejen pemasaran dan mempunyai pengangkutan sendiri. Syarikat kerjasama Pekan Nenas mempunyai 10 buah lori dan Syarikat Mukim Api2 6 lori. Kedua2 syarikat ini telah dapat memenuhi keperluan, bukan sahaja ahli2-nya sendiri, tetapi juga ahli2 syarikat lain yang tidak mempunyai pengangkutan.

Walau pun kejayaan-nya ada-lah kechil jika di-bandingkan dengan kegiatan orang tengah persendirian tetapi ia telah dapat mengimbangi masalah pengangkutan dalam pemasaran. Sekarang ini nampak-nya petani2 mula sedar dan chuba menumpukan perhatian-nya kepada syarikat. Kira-nya usaha2 yang lebeh giat di-tumpukan mempengaruhi petani2, tentu-lah lebeh ramai lagi petani2 akan memasok syarikat.

Yang menjadi masalah sekarang ini ia-lah petani2 maseh tidak memahami perkhidmatan2 yang di-berikan oleh syarikat, kerana itu terdapat, kadang2 petani menjualkan nenas, melalui syarikat dan kadang melalui orang tengah persendirian.

Petani2 terikat oleh hutang kepada orang tengah persendirian. Di-sini, syarikat boleh mengambil peranan melepaskan ikatan hutang petani2 ini, dengan syarat petani2 memasoki syarikat, dan memasarkan nenas mereka melalui syarikat. Kira-nya ini dapat di-lakukan oleh syarikat, maka ini akan memberi faedah, bukan sahaja kepada petani2, tetapi juga kepada syarikat kerjasama seluruh-nya.

Kuasa Tawar Menawar

Syarikat kerjasama telah dapat membaiki sistem pemasaran yang lebeh baik di-daerah ini. Melalui syarikat, petani dapat harga yang memuaskan dan adil. Tidak seperti

keadaan yang telah lalu (13) dan beberapa hal yang masih berlaku sekarang ini orang tengah persendirian mendapat lebih banyak faedah daripada hasil perusahaan petani2.

Oleh keadaan pengeluaran petani2 yang rendah, dan susah-nya sistem pengangkutan, mengakibatkan lemah-nya "kuasa tawar menawar" (bargaining power) petani2 dalam pemasaran. Di-kawasan2 yang jauh di-perdalam, harga nenas ada-lah lebih rendah dari yang di-berikan di-kawasan yang mudah oleh perhubungan.

Pada hakikat-nya, melalui sharikat, petani2 mempunyai kedudukan "kuasa tawar-menawar" (14) yang lebih baik dari yang di-berikan oleh orang tengah persendirian. Melalui orang tengah persendirian petani2 ada-lah sentiasa patoh kepada kuasa monopoli mereka.

Sharikat kerjasama memperbaiki "kuasa tawar-menawar" petani melalui 2 chara:-

- i. Sharikat mengambil perhatian berat terhadap nenas petani2 yang di-pasarkan sahaja sedikit2 (tidak cukup sa-lori). Petani2 mendapat harga yang lebih baik dari sharikat2 kerjasama kerana harga yang di-berikan oleh sharikat ada-lah berdasarkan kepada ukuran lilit buah, sama ada besar atau kecil. Untuk menjimatkan kos pengangkutan, sharikat menghantarkan-nya ka-kilang bila nenas itu telah cukup sa-lori. Di-sini mungkin sa-lori nenas itu di-miliki oleh beberapa petani(15).
- ii. Membentuk sistem pengelasan untuk membezakan harga nenas mengikut ukuran lilit buah, kecil atau atau besar. Sharikat memberi pertimbangan harga yang baik dan adil (16). Melalui orang tengah persendirian boleh di-katakan, harga tidak pernah adil, kerana harga tidak di-bedzakan sama ada nenas itu besar atau kecil. Orang tengah persendirian tidak memberikan kerjasama dalam usaha2 memperbaiki mutu keluaran petani2. Yang penting bagi-nya ia-lah keuntungan maksima.

Kos pengangkutan nenas dari tempat2 pengumpulan ka-kilang2 ada-lah di-bayar oleh ahli2 sendiri. Bagaimana pun

-
- (13) Di-peringkat awal penubuhan sharikat2 kerjasama di-daerah Pontian 1960, sharikat ini tidak mempunyai pengangkutan sendiri.
- (14) Jewett Voorhies, AGRICULTURE COOPERATIVE, MC Graw Hill Book Co. Inc. 1959, m.s. 37 - 39.
- (15) Sebagai contoh sila lihat Jadual 6.6.
- (16) Harga yang di-berikan oleh kilang ada-lah mengikut timbangan paun. Oleh sharikat nenas2 yang sedikit ini di-beri mengikut ukuran biji, ia-itu berdasarkan ukuran lilit buah.

petani2 tetap menjualkan-nya kepada mereka, kerana telah terikat oleh hutang, atau petani2 perlukan wang segera untuk perbelanjaan hari2.

Sharikat memberi harga yang sama sapertimana yang di-beri oleh kilang ia-itu sama ada dalam musim kemanchak atau musim biasa. Harga ini ada-lah tetap dan sharikat tidak mengmbil apa2 faedah dari harga ini. Sharikat hanya mengenakan bayaran tertentu sahaja.

Jaminan Yang Di-beri Oleh Sharikat

Nenas2 yang di-angkut oleh sharikat kerjasama, lebih di-beri keutamaan dari yang di-hantar oleh bukan sharikat. Jaminan ini telah di-berikan oleh pihak berkuasa "Kilang Kebangsaan" dan Lembaga, sebagai langkah memberi perlindungan kepada nenas2 yang di-punyai oleh ahli2 sharikat.

Sachara tidak langsung ini ada-lah:-

i. Menggalakan petani2 menjadi ahli2 sharikat dan memasarkan nenas mereka melalui sharikat;

ii. Memungkinkan sharikat dapat memainkan peranan yang lebih besar dalam pemasaran.

Bagaimana pun jaminan ini bukan-lah bererti, sharikat kerjasama telah mendapat tempat yang utama dalam pemasaran. Sharikat kerjasama hanya boleh memainkan peranan yang lebih besar, kira-nya pihak Lembaga menghadkan pemberian lesen kepada orang tengah persendirian, supaya tidak terlalu banyak dalam pemasaran; di-mana nanti, akan jadi penanding yang kuat kepada sharikat kerjasama.

Memajukan Sharikat

Dalam bidang pemasaran, sharikat kerjasama ini perlu-lah di-perkukuhkan. Perhatian yang berat harus-lah di-tumpukan kepada segala apa jua yang boleh mendatangkan faedah kepada petani2 seluruh-nya. Sekarang ini sharikat kerjasama pemasaran lebih di-tumpukan kepada fungsi2 pengangkutan (mengangkut) nenas ahli2 ke-kilang2, dan tidak lebih dari itu. Dari segi fungsi, ini tidak-lah memadai. Pemasaran memerlukan aktibiti yang lebih luas lagi.

Perlu di-inget kejayaan orang tengah persendirian dalam pemasaran nenas, ada-lah di-sebabkan luas-nya perkhidmatan yang di-berikan kepada petani. Orang tengah persendirian memberikan apa jua perkhidmatan yang di-perlukan oleh petani

keredit, baja, benih dan lain2 keperluan.

Sharikat kerjasama yang ada sekarang ini akan dapat memainkan peranan yang besar dan berpengaruh, jika sharikat kerjasama di-satu2 kawasan itu berchorak "serba-guna" (17). umpama-nya fungsi2 sharikat kerjasama yang di-perlukan bukan sahaja mengangkut nenas petani, tetapi juga ada beberapa perkara lagi di-antara-nya:-

- a. Sharikat kerjasama boleh menjadi ejen pembahagian baja2, benih2, rachun serangga dan lain2 keperluan pengeluaran;
- b. Sharikat kerjasama boleh menjalankan perniagaan barang2 runcit dan saumpama-nya untuk kepentingan ahli2.

Sa-takat ini tidak semua sharikat kerjasama pemasaran menjalankan kedua2 kegiatan di-atas. Hanya sharikat2 yang mempunyai pengangkutan sahaja yang menjalankan kedua2 pasaran ini. Sharikat2 kerjasama ini tidak dapat mempengaruhi petani2 dalam pemasaran. Sa-belek-nya sa-bilangan besar petani2 lebih memumpukan kepada orang tengah persendirian kerana perkhidmatan-nya luas seperti menjual baja, keperluan keredit dan lain2.

Pihak Lembaga ada memberi peruntukan bantuan baja kepada pekebun kecil sa-banyak 350,000 tiap2 tahun. Ini ada-lah langkah yang baik dalam usaha2 memajukan perusahaan nenas. Tetapi langkah ini telah tidak memberi kesan yang baik ka-arah memajukan ekonomu pekebun2 kecil. Ia-nya hanya dapat memajukan satu segi sahaja, ia-itu di-bidang penanaman. Dalam penanaman ini, petani2 dapat membaiki mutu perusahaan mereka, dengan menggunakan baja yang baik.

Tetapi dari satu segi (bidang pemasaran) telah tidak dapat di-baiki. Melalui Persatuan Peladang, petani2 tidak mendapat faedah yang memuaskan dalam pemasaran. Ini kerana Persatuan Peladang, lebih mementingkan segi penanaman dari pemasaran. Persatuan peladang juga mengambil bahagian dalam pemasaran, tetapi mereka masih menggunakan pengangkutan yang di-punyai oleh orang tengah, atau sharikat2 pengangkutan terutama-nya dalam musim kemunchak. Perkhidmatan pengangkutan ini menjadi masalah kepada persatuan peladang.

Kira-nya perkhidmatan bantuan baja ini dapat di-salurkan melalui sharikat kerjasama, ini bukan sahaja dapat

(17) Sharikat Kerjasama Pemasaran Nenas Mukim Api2 akan di-tukar menjadi "Sharikat Kerjasama Serba-guna Api2, Pontian", dalam tahun 1970 ini. Ini di-tegaskan oleh Setiausaha Lembaga Sharikat, Enche A. Talib Jani.

membbaiki taraf perusahaan petani2, tetapi juga dapat memajukan sharikat kerjasama pemasaran seluruh-nya. Sharikat kerjasama akan dapat menandingi kegiatan orang tengah, dan pet ni2 sendiri akan dapat faedah yang besar dalam pemasaran.

Untuk melichinkan perjalanan pemasaran, sharikat kerjasama patut mempunyai pusat2 pengumpulan nenas di-kawasan2 petani. Pusat2 bagini ada-lah penting untok menchapai dan meninggikan kecekapan dalam pemasaran. Dengan ada-nya pusat2 pengumpulan yang di-punyai oleh sharikat2 ini di-satu2 kawasan, petani2, akan dapat menambah keyakinan petani, sebab pasaran-nya terjamin.

Di-samping ini pusat2 pengumpulan ini akan menjadi penending kekuatan orang tengah persendirian dalam pemasaran. Pusat2 ini juga di-harapkan akan dapat mengawal petani2 dari di-pengaruhi oleh orang tengah persendirian.

Pada dasar-nya pehak kerajaan telah menyedari masalah petani2 dalam pemasaran ini. Kerajaan juga seder usaha2 membaiki taraf hidup petani ini tidak akan begitu berjaya kira-nya sistem pemasaran tidak di-baiki bersama2. Tetapi sa-hingga ini, langkah2 tegas dari kerajaan dalam usaha2 membaiki sistem pemasaran ini belum-lah memuaskan. Champor-tangan kerajaan dalam pemas ran ada-lah penting bagi menjamin perusahaan ini seluruh-nya. Sistem pemas ran yang chekap akan menambah kepercayaan petani2 memajukan-nya dan lebeh banyak keluaran dapat di-hasilkan.

Memandangkan bertambah pesat-nya perusahaan ini, maka satu lembaga pemasaran yang khas untok pemasaran nenas harus-lah di-bentuk, dan ini boleh di-tadbirkan oleh MPFB. Sapertimana dalam perusahaan padi, "Perbadanan Pemasaran Padi dan Beras", di-bawah pentadbiran FAMA, maka nenas harus-lah juga mempunyai badan2 pemasaran yang sa-rupa bagi menjamin perusahaan ini di-masa depan.

Sa-lama ini, sistem pemas ran nenas dapat di-baiki dengan ada-nya sharikat kerjasama. Tetapi di-tinjau keselurohan, kejayaan-nya ada-lah terbatas benar. Orang tengah persendirian maseh luas pengaruh-nya. 81.4% pekebun kechil di-daerah Pontian ini maseh melalui orang tengah persendirian (Jadual 6.7).

Dua sebab utama kurang-nya berjaya sharikat2 ini dalam pemasaran, ia-lah:-

1. Dasar sharikat kerjasama itu sendiri yang di-bena atas dasar "suka rela", "demokrasi" dan "keahlian terbuka". Jadi tenaga ahli2 dalam satu2 ranchangan ada-lah atas dasar suka rela. Tidak ada satu undang2 yang mengatakan

petani2 mesti menjual nenas menerusi sharikat.

2. Sharikat2 itu tidak di-beri kuasa statutory (penubohan-nya di-luluskan dalam Parlimen Act). Ia di-beri kuasa membeli semua nenas yang di-keluarkan oleh petani2. Se-siapa jua yang menjual di-tempat2 lain boleh di-da'awa di-Mahkamah.

Menurut kenyataan "Pertubohan Makanan dan Pertanian PBB" (18) sharikat kerjasama serta badan2 suka rela lain yang tiada mempunyai kuasa "paksaan" (enforcement), jarang sa-kali. mendapat sokongan penuh dari semua petani.

Tetapi mengenai ini pihak kerajaan tidak-lah sa-harus-nya mengambil alih tugas2 sharikat kerja-sama ini, kerana ini akan menyekat ahli2 mencheborkan diri dalam lapangan perniagaan (19). Pihak kerajaan boleh beri bantuan bukan sahaja berupa wang, tetapi juga nasihat2 yang berguna.

Masalah yang di-hadapi oleh seluruh sharikat2 kerjasama di-sini ia-lah kurang-nya modal untuk memberi perkhidmatan yang cukup kepada ahli2. Petani2 memerlukan keredit, wang pendahuluan untuk menampung keperluan mereka, sama ada untuk maksud penggunaan atau maksud pengeluaran. Sharikat kerjasama Mukim Api2 terpaksa memperuntukkan wang wang sa-banyak \$5,000.00 tiap2 minggu untuk keperluan keredit ahli2. Bagaimana pun wang sa-banyak ini, hanya dapat memenuhi keperluan2 sa-bilangan kecil ahli2 sahaja. Kerana itu selalu timbul rungutan dari petani2 yang mengatakan perkhidmatan sharikat kerjasama kurang memuaskan, dan ada-lah jauh lebih baik dari yang di-berikan oleh orang2 tengah persendirian. Sharikat perchaya kira-nya pihak kerajaan dapat memberi bantuan modal yang cukup, sudah tentu kemajuan yang lebih pesat lagi akan dapat di-chapai. Kerajaan boleh memberi modal pendahuluan untuk membolehkan sharikat membeli pengangkutan dan meluaskan perkhidmatan ini kepada bukan sahaja petani2 yang menjadi ahli tetapi juga lebih ramai lagi kepada petani2 yang bukan ahli.

(18) Abbot J.C. Creupelandt, H.C. Agricultural Marketing Boards.

Their establishment on operation. FAO Marketing Guide No. 5, Rome (1966).

(19) Pendapat ini di-suarakan oleh Inc. Talib bin Jani, Setiausaha Lembaga Pengelola Sharikat Mukim Api2.

BAB VII

BAHAGIAN I - DASAR PEMASARAN

Jaminan Untuk Kebun2 Kechil

Kilang memainkan peranan penting dalam perusahaan nenas kebun kechil. Ia merupakan pengguna yang terbesar sa-kali dalam pemasaran buah nenas. Jika kilang2 ini mengurangkan pembelian nenas, maka ini akan memberi kesan bukan sahaja kepada petani2, tetapi juga kepada perusahaan nenas sachara kebun kechil seluruh-nya. Umpama-nya dalam musim kemunchak, kilang ini telah tidak dapat memperoses semua nenas yang di-keluarkan oleh petani2. Akibat dari keadaan ini, banyak nenas petani2 terpaksa di-buang, dan sa-tengah-nya telah pun di-angkut ka-kilang2. Sa-kurang2-nya 160 lori nenas yang telah di-hantar ka-Kilang Kebangsaan dalam tahun 1968 telah tidak dapat di-peroses oleh kilang2 (1). Ini kerana dalam musim ini, terdapat terlalu banyak nenas dan kilang2 persendirian pula mempunyai penawaran nenas yang cukup untuk di-peroses dari ladang2 sendiri. Oleh itu hanya sa-bilangan kechil sahaja nenas yang di-keluarkan oleh pekebun2 kechil itu dapat di-peroses oleh kilang2 persendirian.

Menyedari keadaan ini, kerajaan telah membena "Kilang Kebangsaan" di-Pekan Nenas, sabagai langkah memberi jaminan kepada nenas2 yang di-usahakan sachara kebun kechil. Kilang ini memperoses 100% nenas keluaran kebun kechil dari daerah Pontian, dan lain2 daerah di-Johor. Sa-lain dari ini, terdapat 2 buah kilang persendirian di-Johor dan sa-buah di-Singapura, yang juga memperoses nenas2 kebun kechil daerah Pontian berdasarkan pembahagian quota (2) yang di-tetapkan.

Walau pun Kilang Kebangsaan ini telah di-tubuhkan dan khusus hanya memperoses nenas2 keluaran kebun kechil, tetapi dalam musim kemunchak petani maseh menghadapi masalah pasaran. Ini kerana Kilang Kebangsaan sendiri mempunyai keupayaan memperoses yang terhad ia-itu 300 tan tiap2 hari. Bagaimana pun keupayaan ini telah pun di-tambah 50%, berbanding

(1) "Information Paper No. 469/69", bertarikh 6hb Januari, 1969 oleh MPFB.

(2) Pembahagian quota ini di-terangkan dalam Jadual 7.1 dan 7.2 dalam Bab ini.

hanya 150 tan sa-belum tahun 1967 (3).

Walaupun penawaran nenas ini makin bertambah dengan pesat-nya, tetapi harga dalam pasaran ada-lah sentiasa setabil (4). Lembaga telah memberi jaminan harga ini, dan semua kilang mesti menerima nenas2 keluaran kebun kechil mengikut harga yang di-tetapkan. Kilang boleh menolak nenas yang di-hantar oleh kebun kechil kira-nya di-dapati nenas itu terkechil dari ukuran minima ia-itu kurang dari 1.75 lb. atau 3 $\frac{1}{4}$ " mengikut ukuran buah-nya.

Mengikut Laporan Lembaga (5) ada memberikan:-

a. Pengilang tidak boleh di-paksa oleh undang2 menerima nenas keluaran kebun kechil.

b. Pengilang boleh membuat kontrek sendiri dengan pekebun2 kechil.

Jika di-teliti dari kedua2 kenyataan di-atas ini, di-dapati jaminan yang di-berikan oleh Lembaga kepada pekebun kechil ada-lah masih belum pasti, kerana kilang masih boleh bertindak, enggan menerima nenas yang di-keluarkan oleh pekebun2 kechil. Dalam tempat yang sama (6) ada menyebutkan:-

a. Kerajaan tidak menyetujui kenyataan yang di-berikan oleh Lembaga, bahawa pengilang2 tidak boleh di-paksa oleh undang2 menerima nenas yang di-keluarkan oleh pekebun2 kechil, ini boleh mengakibatkan tindasan dari pengilang2 sendiri. Umpama-nya nenas kebun kechil akan mendapat tandingan yang kuat dalam musim kemunchak, kerana kilang2 persendirian mempunyai penawaran yang cukup dari ladang2 sendiri, dan kilang ini akan memberi keutamaan kepada nenas yang mereka keluarkan sendiri.

b. Kerajaan masih ragu2 sama ada kontrek yang di-buat antara kilang dan pekebun kechil itu benar2 memberi faedah kepada petani2, kerana walaupun kilang memberi jaminan akan menerima nenas kebun kechil, tetapi kilang tetap mempunyai "kuasa tawar menawar" yang kuat dalam pasaran.

(3) THE PRESENT SITUATION OF PINEAPPLE PRODUCTION, PROCESSING IN MALAYSIA, (Johor Survey, 1968), muka surat 93.

(4) Harga yang setabil ini di-tunjukkan dalam graf 7.1 dalam Bab ini.

(5) ANNUAL REPORT MPFB, 1959, muka surat 108.

(6) Ibid, paragraph 5(a) dan (b).

Pusat Pembahagian Buah

Kilang Kebangsaan tidak dapat memperoses semua penawaran nenas yang di-keluarkan oleh pekebun2 kecil. Sa-bahagian daripada nenas2 itu terpaksa di-hantar ka-kilang2 persendirian berdasarkan kepada quota2 yang di-tetapkan. Untuk memudahkan pembahagian quota ini, Lembaga menubuhkan 2 pusat pembahagian buah supaya dapat membuat pembahagian yang lebih adil kepada kilang2 persendirian. Pusat2 ini di-tetapkan di-persimpangan jalan dari arah mana lori2 mengangkut buah itu boleh melalui-nya. Sa-buah pusat di-bena di-Pekan Nenas, Pontian dan pusat ini hanya membuat pembahagian nenas yang di-keluarkan dari daerah Pontian sahaja. Sa-buah pusat lagi di-Seudai membuat peruntukan nenas2 yang di-keluarkan dari daerah2 luar daripada Pontian, ia-itu daerah Muar, Ayer Hitam dan lain2 daerah di-Johor.

Sa-belum nenas tiba ka-kilang, lori2 yang mengangkut buah tadi terpaksa berhenti di-pusat2 ini, untuk di-tentukan ka-kilang mana nenas itu patut di-hantar. Kilang Kebangsaan di-Pekan Nenas menerima peruntukan quota yang lebih besar dari yang di-hantar ka-lain2 kilang persendirian. Quota nenas kepada Kilang Kebangsaan ini berubah2 dari sa-tinggi2-nya 75% dalam musim biasa kepada sa-rendah-nya 50% dalam musim kemuncak. Jadual 7.1 menunjukkan pembahagian quota nenas yang di-hantar ka-Kilang Kebangsaan.

Peruntukan nenas mula2 di-berikan kepada Kilang Kebangsaan, dan kemudian baki daripada ini di-untukkan kepada 3 kilang persendirian mengikut keupayaan memperoses masing2. 2 kilang yang besar boleh memperoses 2 kali ganda daripada kilang yang lebih kecil. Ini di-tunjukkan dalam Jadual 7.2.

JADUAL 7.1

PEMBAHAGIAN QUOTA KILANG KEBANGSAAN

<u>Jumlah keluaran lori nenas tiap2 hari</u>	<u>% Quota Keluaran Kilang Kebangsaan</u>
60 - 79	75%
80 - 99	70
100 - 119	65
120 - 139	60
140 - 159	55
160 ke-atas	50

Sumber: Data ini di-kumpul "Small-growers lorry load fruit allocation to Canneries W.E.F. 22.10.69". Pusat Pembahagian Buah, Pekan Nenas, Pontian.

JADUAL 7.2

PEMBAHAGIAN QUOTA KILANG PERSENDIRIAN

<u>Nama Kilang</u>	<u>% Quota</u>
Lee Pineapple Cannery	40.5%
United Malayan Pineapple Cannery	40.5
Lam Huat Pineapple Cannery	19.0
	<u>100.0 %</u>

Sumber: Data ini di-kumpul dari Small-growers lorryload fruit allocation to to Canneries W.E.F. 22.10.69, Pusat Pembahagian Buah, Pekan Nenas, Pontian.

Pembahagian nenas kebun kecil kepada kilang2 persendirian ada-lah mengikut peratus jumlah nenas. Kira-nya dalam sa-hari terdapat 60 - 79 lori nenas maka peruntokan-nya ia-lah 75% kepada PCM, dan sa-lebih-nya 25% kepada LPC, UMP dan LH (Lihat Jadual 7.3). Umpama-nya terdapat 60 lori maka sa-banyak 45 lori pertama ada-lah di-hantar ka-PCM, 6 lori ka-LPC, 6 lori ka-UMP dan 3 lori lagi kaLH. Lebih dari 79 lori maka peratus peruntokan-nya berlainan, dan saterus-nya.

Walaupun quota telah di-bentok sabagai chara pembahagian yang berkesan, tetapi pusat2 ini tidak dapat membuat pembahagian yang tepat. Umpama-nya pusat2 ini tidak dapat mengetahui banyak-nya lori nenas boleh di-hantar ke-kilang tiap2 hari. Oleh itu pusat ini hanya membuat pembahagian mengikut pertimbangan sahaja. Dalam musim kemunchak, umpama-nya, peratoran yang di-ikuti ia-lah "6 - 2 - 2 - 1", Mengikut peratoran ini 6 lori yang pertama ada-lah di-hantar ka-PCM, 4 lori di-hantar ka-LPC dan UMP (2 lori tiap2 satu) dan sa-lori yang akhir di-hantar ka-LH. Kemudian di-ikuti, 6 lori yang pertama di-hantar ka-PCM dan sa-terus-nya. Walau pun pembahagian ini tidak begitu tepat, tetapi chara2 pembahagian yang di-lakukan sekarang ini sa-kurang2-nya telah dapat mengatasi masalah2 pasaran.

Menghantar Nenas Ka-kilang

Nenas2 yang tiba ke-kilang terlebih dahulu di-timbang.

PEMBAHAGIAN QOTA NENAS KEPADA KILANG2

75%					70%					65%					60%					55%					50%					50%				
PCM	LPC	UMP	LH		PCM	LPC	UMP	LH		PCM	LPC	UMP	LH		PCM	LPC	UMP	LH		PCM	LPC	UMP	LH		PCM	LPC	UMP	LH		PCM	LPC	UMP	LH	
60	45	6	6	3	80	56	10	10	4	100	65	14	14	7	120	72	20	19	9	140	77	26	25	12	160	80	32	32	16	180	90	36	36	18
62	46	7	6	3	82	57	10	10	5	102	66	15	14	7	122	73	20	20	9	142	78	26	26	12	162	81	33	32	16	182	91	37	36	18
64	48	7	6	3	84	58	11	10	5	104	67	15	15	7	124	74	20	20	10	144	79	26	26	13	164	82	33	33	16	184	92	37	37	18
66	49	7	7	3	86	60	11	10	5	106	68	16	15	7	126	75	21	20	10	146	80	27	26	13	166	83	34	33	16	186	93	38	37	18
68	51	7	7	3	88	61	11	11	5	108	70	16	15	7	128	76	21	21	10	148	81	27	27	13	168	84	34	34	16	188	94	38	38	18
70	52	8	7	3	90	63	11	11	5	110	71	16	16	7	130	78	21	21	10	150	82	28	27	13	170	85	34	34	17	190	95	38	38	19
72	54	8	7	3	92	64	12	11	5	112	72	16	16	8	132	79	22	21	10	152	83	28	28	13	172	86	35	34	17	192	96	39	38	19
74	56	8	7	3	94	65	12	12	5	114	74	16	16	8	134	80	22	22	10	154	84	28	28	14	174	87	35	35	17	194	97	39	39	19
76	57	8	8	3	96	67	12	12	5	116	75	17	16	8	136	81	22	22	11	156	85	29	28	14	176	88	36	35	17	196	98	40	39	19
78	58	8	8	4	98	68	12	12	6	118	76	17	17	8	138	82	23	22	11	158	86	29	29	14	178	89	36	36	17	198	99	40	40	19
79	59	8	8	4	99	69	12	12	6	119	77	17	17	8	139	83	23	22	11	159	87	29	29	14	179	89	36	36	18	199	99	40	40	20

Nota: PCM = Pineapple Cannery Of Malaya

LPC = Lee Pineapple Cannery

UMP = United Malaysian Pineapple

LH = Lum Huat Pineapple Cannery

Sumber: Data ini di-kumpul dari Small Growers Lorryload Fruit allocation to canneries w.e.f. 22.10.69.
 - Pusat Pembahagian Buah, Pekan Nenas, Pontian.

Harga-nya ia-lah 2.9 sen tiap2 paun. Lori2 berisi nenas yang telah di-ketahui berat-nya di-bawa ka-tempat2 memunggah. Nenas itu di-turunkan dan di-masokkan ka-dalam bakul2 yang berasingan mengikut ukoran besar nenas itu. Nenas2 itu di-turunkan dengan cara sa-butir2 di-champak dari atas lori dengan di-sambut oleh tukang penyambut.

Nenas2 ini di-bahagikan kepada 3 bahagian mengikut ukoran tertentu. Nenas2 yang ukoran keliling bulatan-nya lebih 4 $\frac{1}{4}$ " termasuk dalam perengkat pertama, 4 $\frac{1}{4}$ " dalam perengkat kedua dan 3 $\frac{1}{2}$ " dalam perengkat ketiga.

Nenas2 yang telah di-pileh ini di-hantar oleh enjin2 pengupas mengikut ukoran yang telah di-tentukan. Perlu di-ingatkan bahawa nenas yang di-pileh tadi ada-lah mengikut ukoran keliling bulatan. Di-sini pekerja2-nya terdiri dari pekerja2 perempuan. Tiap2 satu salor enjin2 pengupas di-kendalikan oleh tidak kurang dari 10 pekerja. Nenas itu di-pileh dan di-bahagi2kan kepada yang baik, rosak dan yang bermata dalam.

Nenas2 yang baik di-bahagikan kepada 3 perengkat (7), mengikut masak atau muda nenas itu:-

- a. Fancy - berisi merah
- b. Choice - " kuning
- c. Standard - " puteh.

Nenas jenis fancy ia-lah nenas2 yang telah masak berisi merah. Nenas berwarna kuning kurang masak dan nenas berisi puteh ia-lah nenas muda.

Nenas2 yang baik ini di-masokkan ka-dalam satu enjin pemotong bulat (round cut). Nenas yang bermata dalam dan yang rosak di-asingkan untuk di-potong2 (menggunakan tangan) di-jadikan jenis2 halua lain. Ada juga nenas2 bermata dalam, di-masokkan ka-dalam enjin2 pengupas yang kecil, untuk di-buang mata-nya. Nenas2 yang rosak tadi di-pileh semula, di-potong halus2 untuk di-tinkan.

Nenas2 yang besar peringkat pertama di-jadikan jenis halua lain. Umpama-nya jenis potongan bunga (spiral) dan persegi (cube). Kerja2 ini di-buat dengan tangan. Ia kemudian di-bahagikan kepada ketiga jenis tadi. Bila sampai perengkat ini, pengilang2 mendapat tahu dengan sa-benar peratus2 yang terbuang bagi sa-buah lori. Biasa-nya tiap2

(7) Perengkat ini ada-lah pengelasan "nenas dalam tin" (canned pineapple).

NENAS YANG DI-HANTAR KA-KILANG DAN PERATUS POTONGAN TIAP2 TAHUN (1b.)

	TAHUN	1965	1966	1967	1968
P.C.M.	K. Kechil	91,278,651	161,858,773	193,426,066	248,320,533
	Ladang	-	-	-	-
	Jumlah	91,278,651	161,858,773	193,426,066	248,320,533
L.P.C.	K. Kechil	59,409,550	50,126,570	60,995,190	75,474,970
	Ladang	129,672,530	113,356,210	113,822,550	100,012,280
	Jumlah	189,082,080	163,482,780	174,717,740	175,487,250
U.M.P.	K. Kechil	52,166,640	50,420,840	62,364,843	64,467,370
	Ladang	130,649,380	112,839,830	115,078,240	91,932,750
	Jumlah	182,816,020	163,260,670	177,443,083	155,400,120
L.H.	K. Kechil	17,454,820	17,957,234	20,230,468	13,049,344
	Ladang	26,187,230	26,651,786	27,709,874	15,083,302
	Jumlah	43,642,050	44,609,020	47,940,342	28,132,646
JUMLAH DI-HANTAR	K. Kechil	220,309,661	280,326,417	337,016,567	401,312,217
	Ladang	280,509,140	252,847,826	256,610,664	207,028,332
	Jumlah	500,818,801	533,210,243	593,626,231	608,340,549
JUMLAH DI-TERIMA	K. Kechil	198,056,160	252,326,176	306,378,698	372,850,348
	Ladang	231,297,011	206,024,155	215,221,847	176,582,989
	Jumlah	429,353,171	458,350,331	521,600,545	549,433,337
POTONGAN	K. Kechil	9.9	10.0	11.0	14.1
	Ladang	5.7	5.4	6.2	6.8
	Jumlah	7.5	7.8	8.9	10.4

Nota: Nenas yang di-tunjukkan dalam Jadual ini ia-lah nenas2 yang di-usahakan dari daerah Pontian dan lain2 daerah di-negeri Johor.

Sumber: Data ini di-kumpul dari "Fresh pineapple delivered to Canneries", Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu.

lori di-potong kerosakan-nya kira2 10 - 12%.

Nenas2 yang di-potong (rejected) ini ia-lah nenas2 yang rosak dan tidak boleh di-perosakkan menjadi nenas dalam tin. Nenas2 yang kechil juga di-kira rosak dan mesti di-potong. Nenas2 yang di-potong ini tidak di-beri harga. Potongan peratus yang di-kenakan bagi sa-sabuah lori itu di-kira mengikut purata pengiraan buah2 nenas yang terbuang.

Jadual 7.4 menunjukkan nenas2 yang di-hantar ka-kilang2 dan peratus potongan purata yang di-kenakan ka-atas nenas kebun kechil dan ladang. Di-dapati peratus potongan nenas kebun kechil ada-lah lebih tinggi dari nenas ladang. Ini di-sebabkan nenas2 kebun kechil tidak di-pilih (melalui peroses pengelasan) lebih dahulu sa-belum di-hantar ka-kilang2. Pengelasan perengkat pertama hanya di-buat di-kilang2 sahaja. Apa yang di-lakukan oleh petani ia-lah menghantar semua nenas2 mereka ka-kilang, sama ada nenas kechil, rosak terlalu masak atau terlalu muda. Maka ini-lah sebab-nya nenas kebun kechil banyak di-kenakan potongan.

Pengelasan

Pengelasan yang di-maksudkan di-sini ia-lah membahagikan2 nenas kepada beberapa kumpulan. Tiap2 kumpulan mempunyai kumpulan besar yang sa-rupa, berat dan kuantiti yang hampir sama. Pengelasan membentok "grade" yang tetap dan tidak berubah2.

Nenas2 yang di-hantar ka-kilang ada-lah di-kelaskan kepada 3 kelas berdasarkan ukuran buah. Nenas2 yang rosak atau tidak di-terima akan di-potong. Bayaran di-buat hanya kepada nenas2 yang di-terima sahaja. Nenas2 yang tidak di-terima boleh di-ambil balek oleh petani2, tetapi petani2 tidak berbuat demikian. Nenas2 yang tidak di-terima di-tinggalkan di-kilang2.

Kilang Kebangsaan menyatakan kira-nya nenas yang di-kenakan potongan itu di-kembalikan kepada petani2 mungkin nenas itu akan di-champorkan kepada nenas dari lori2 lain, dan di-hantar semula ka-kilang. Untuk mengelakan ini, nenas2 yang di-kenakan potongan tadi tidak di-pulangkan kepada petani2.

Petani2 mendapat tahu, buah2 nenas yang di-kenakan potongan, juga di-gunakan untuk lain2 tujuan. Petani berpendapat, maka ta' ada sebab mengapa kilang tidak menerima-nya.

Pengelasan yang di-buat oleh kilang ini tidak mempunyai apa2 kepentingan kepada petani2, kerana harga yang di-berikan tidak berdasarkan kepada mutu atau ukuran lilit buah nenas. Harga nenas berdasarkan kepada berat, dan harga-nya tetap tiap2 paun.

Harga nenas di-tetapkan oleh undang2 "The Pineapple Industry (Fruit Control) Regulation 1959". Mengikut peratoran ini di-tentukan 3 kelas berdasarkan kepada ukuran lilit buah. Mengikut "Pineapple Industry Ordinance 1957" pengelasan yang di-buat ada-lah berdasarkan ukuran lilit buah saperti berikut:-

Grade A	=	4 $\frac{3}{4}$ " +
Grade B	=	4 $\frac{1}{4}$ " - 4 $\frac{3}{4}$ "
Grade C	=	3 $\frac{1}{2}$ " - 4 $\frac{1}{4}$ "

2 faktor:

- i. Pengelasan ini tidak mempengaruhi harga dan mutu;
- ii. Pengelasan ini tidak di-ikuti oleh pengilang2.

Sistem pengelasan ini ada-lah semata2 untuk tujuan2:-

1. Memudahkan kerja2 memproses di-kilang. Di-kilang2, nenas ini di-peroses oleh enjin2 pengupas yang mempunyai ukuran terhad. Enjin2 pengupas ini di-sesuaikan dengan ukuran lilit buah nenas sama ada kecil atau besar. Nenas berukuran besar boleh juga di-peroses oleh enjin2 pengupas ukuran kecil, tetapi ini akan merugikan kilang2. Umpama-nya nenas berukuran 4 $\frac{3}{4}$ " bila di-kupas oleh mesin berukuran 3 $\frac{3}{4}$ ", nenas itu akan menjadi lebih kecil, kerana itu pengelasan itu di-sesuaikan dengan ukuran lilit buah nenas.

Nenas2 yang tidak mempunyai ukuran saperti di-atas tidak dapat di-peroses oleh enjin2 pengupas. Kerja2 mengupas nenas di-lakukan oleh pekerja2 khas dengan menggunakan pisau2 pengupas.

2. Pengelasan membedzakan nenas2 yang baik dan rosak. Nenas2 yang rosak atau terkecil dari ukuran minima tidak di-beri harga. Ukuran minima nenas yang di-terima ialah 3 $\frac{3}{4}$ " atau 1.75 lb. berat.

Pembentukan Dasar Harga

Pemasaran memerlukan suatu sistem harga yang setabil. Setabil di-sini di-maksudkan tidak berlaku-nya turun naik harga dari masa ke-samasa. Gejala turun naik harga ini amat-lah burok kepada petani2 dan pengilang2.

Harga nenas di-tetapkan oleh Lembaga di-bawah undang2 "The Pineapple Industry (Fruit Control) Regulation". Mengikut undang2 ini harga akan sama dalam jangka tiap2 3 bulan, dan hanya boleh di-ubah sa-telah mendapat persetujuan dalam mesuarat yang di-adakan oleh Lembaga. Harga ini adalah mengikut timbangan paun. Ahli2 Lembaga ini termasuklah sa-orang wakil pekebun kechil dan sa-orang ahli mewakili kilang2 yang berdaftar (8). Di-sini masing2 ahli ada-lah bebas sama ada menolak atau menerima chadangan2 mengubah tingkat harga itu. Pada hakikat-nya wakil kebun kechil lebeh di-beri kebebasan bersuara dalam menentukan harga nenas dalam pasaran, dan boleh menolak chadangan harga yang di-fikirkan tidak memberi faedah petani2 seluroh-nya.

Sistem harga yang ada sekarang ini ia-lah "Guranteed flat price". Harga ini tidak di-pengarohi oleh ukuran lilit buah nenas atau mutu keluaran. Hanya terdapat satu tingkat harga sahaja kepada semua tingkat keluaran yang berlainan. Sistem harga ini telah menimbulkan 2 kesan:-

1. Harga ini telah tidak menggalakan petani2 membaiki mutu dan ukuran yang baik.

2. Kesan ka-atas penawaran nenas dalam satu2 tahun. Harga yang tetap ini telah tidak menggalakan petani2 chuba mendapatkan keluaran yang baik untuk jangka masa tertentu. Umpama-nya tidak ada bedza-nya, sama ada petani memetek pada bulan Mach atau Julai, kerana harga sama dalam sa-tahun itu.

Kesan yang timbul dari sistem harga ini lebeh banyak di-rasai oleh petani2. Ini kerana kilang2 telah terpaksa memberi harga yang sama kepada semua tingkat keluaran sama ada besar atau kechil. Nenas2 yang terkechil dari ukotan minima terpaksa juga di-terima oleh petani walau di-kenakan potongan tinggi. Kira-nya peratus potongan itu tinggi bukan-lah bererti kilang2 mendapat keuntungan besar. Potongan terpaksa di-kenakan, kerana nenas2 kechil ini rendah mutu-nya.

Dari segi petani pula kesan2 sistem harga ini telah tidak di-sedari. Mereka berpendapat sistem satu tingkat harga ada-lah lebeh baik dari harga yang berdasarkan kepada tingkat2 pengelasan. Ini kerana:-

1. Mereka mendapat harga yang sama dalam musim kemunchak dan musim biasa. Petani2 tidak memilih mana2 bulan untuk memetek nenas mereka.

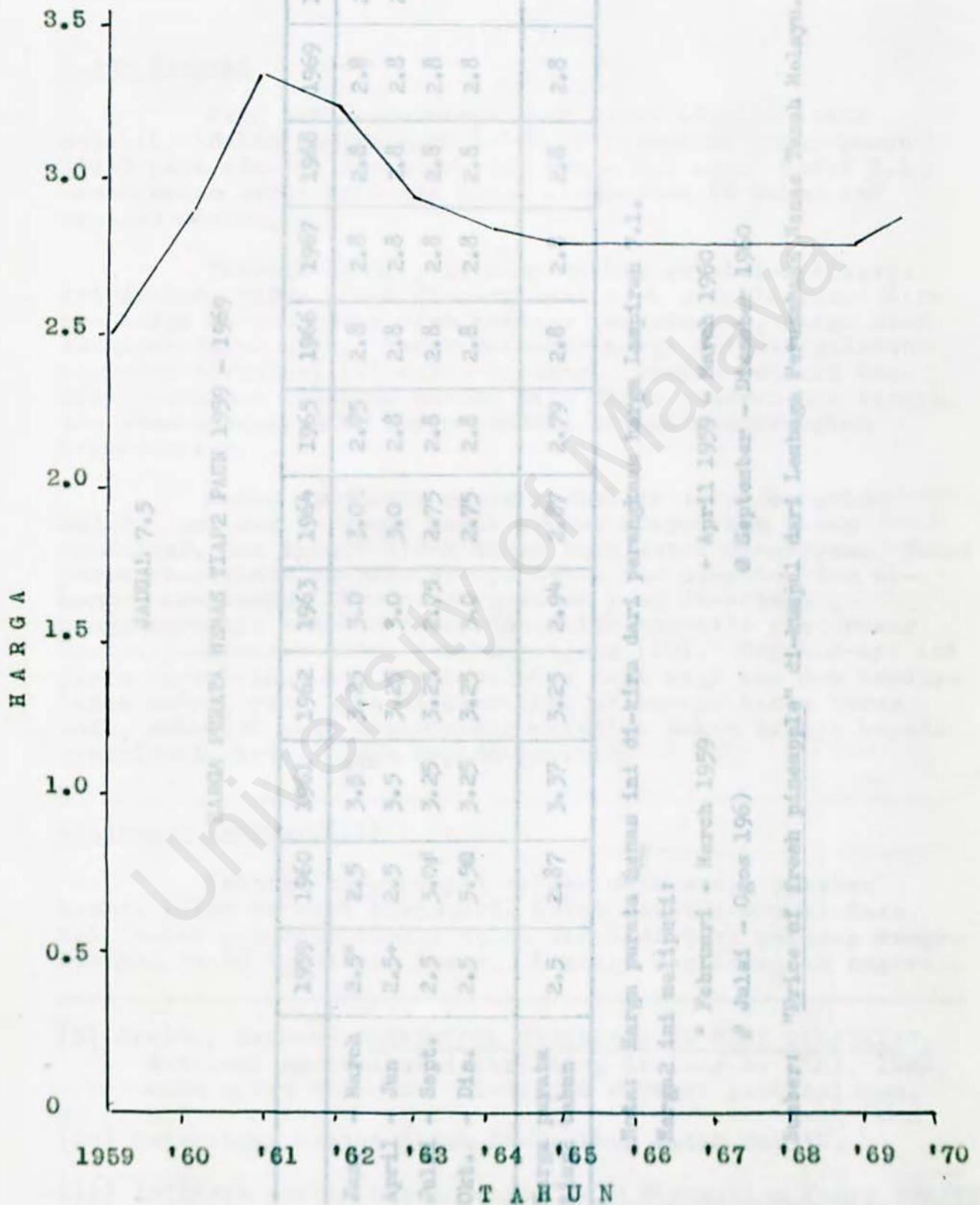
2. Mereka dapat menambah keluaran sa-tiap tahun, dan ini menambah penawaran nenas. Petani tidak merasa bimbang

(8) Pineapple Industry (Amendment) Act, 1961.

GERAF 7.1

HARGA PURATA NENAS BAGI TIAP2 TAHUN

1959 - 1969



Nota: Geraf ini di-bentuk mengikut Jadual 7.5

JADUAL 7.5

HARGA PURATA NENAS TIAP2 PAUN 1959 - 1969

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Jan. - March	2.5*	2.5	3.5	3.25	3.0	3.0	2.75	2.8	2.8	2.8	2.8	2.9
April - Jun	2.5+	2.5	3.5	3.25	3.0	3.0	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.9
Julai - Sept.	2.5	3.0#	3.25	3.25	2.75	2.75	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	-
Okt. - Dis.	2.5	3.5@	3.25	3.25	3.0	2.75	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	-
Harga purata tiap2 tahun	2.5	2.87	3.37	3.25	2.94	2.87	2.79	2.8	2.8	2.8	2.8	

Nota: Harga purata nenas ini di-kira dari perangkaan harga Lampiran 7.1.

Harga2 ini meliputi:

* Februari - March 1959

+ April 1959 - March 1960

Julai - Ogos 1960

@ September - Disember 1960

Sumber: "Price of fresh pineapple" di-kumpul dari Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu.

untuk menambah keluaran kerana mereka sentiasa mendapat jaminan harga yang sama. Harga tidak di-pengaruhi oleh jumlah keluaran.

Harga Setabil

Pada dasar-nya harga buah nenas ada-lah lebih setabil. Dalam jangka masa lebih 10 tahun ini harga nenas tiap2 paun ada-lah di-antara 2.5 sen - 3.5 sen. Graf 7.1 menunjukkan turun naik-nya harga sa-panjang 10 tahun ini ada-lah minima.

Faktor2 utama yang menyebabkan setabil-nya harga ini ia-lah, harga tidak di-pengaruhi oleh pengeluaran. Kira-nya harga di-pengaruhi oleh keadaan pengeluaran, harga akan sentiasa turun naik. Turun naik-nya harga ini menggalakan kegiatan spekulasi (9) dalam pasaran. Ia-itu petani2 akan hanya menambah keluaran mereka bila harga pasaran-nya tinggi, dan sebalik-nya, jika harga rendah, petani mengurangkan keluaran-nya.

Dalam pemasaran nenas spekulasi tidak mungkin wujud. Ini kerana nenas tidak sesuai di-jadikan bahan spekulasi, dan ia-nya tidak tahan lama untuk di-simpan. Nenas perlu di-peroses sa-baik sahaja nenas itu di-petek dan di-hantar ka-kilang. Nenas sebagaimana yang di-ketahui, penggunaan-nya ada-lah tetap dan dalam kuantiti yang besar ia-itu penggunaan untuk jangka panjang (10). Segala2-nya ini perlu di-ranchang dan ti-timbangkan dari segi kos dan kemungkinan untong yang akan di-perolehi. Kira-nya harga turun naik, maka ini akan menimbulkan masalah bukan sahaja kepada pengilang2, tetapi juga kepada petani2.

Chadangan Lembaga (11)

Kilang2 berpendapat bahawa mutu nenas pekebun kecil telah merosot beransor2. Sebab terjadi-nya keadaan ini ia-lah pekebun2 kecil telah tidak di-beri galakan mengeluarkan buah2 berukoran besar. Lembaga dan Kerajaan negeri

(9) Crotty, Raymond "LIVESTOCK MARKETING IN WEST MALAYSIA", National Agricultural Marketing Seminar by FAMA, 1968, muka surat 85 - 86. Di-tinjau sebagai perbandingan.

(10) Keterangan lanjut telah di-berikan dalam Bab IV.

(11) Intisari perbincangan dari "MPFB Discussion Paper 526/70" bertarikh 21hb Januari, 1970.

telah membelanjakan lebih dari \$100,00 sa-tahun melalui rancangan bantuan baja, tanam semula dan pemulahan tanah.

Di-dapati bantuan ini telah tidak mendatangkan faedah sabagaimana yang di-harapkan kerana pekebun2 kecil di-beri harga yang sama dengan tidak mengira mutu nenas mereka. Lembaga telah menhadangkan supaya mulai tahun 1970 ini (12) pekebun2 kecil di-beri galakan sahara harga supaya mereka berusaha mengeluarkan nenas yang besar dan bermutu.

Suatu chadangan telah di-buat oleh Lembaga seperti berikut:-

Ukuran lilit buah 4.6" ka-atas

4" - 4.5"

-4".

Pengelasan di-atas di-chadangkan kerana memandangkan keperluan kilang untuk berbagai2 chera potongan ada-lah mengikut 3 kelas di-atas. Misal-nya untuk potongan bunga (spiral cut) dan bulat (round cuts) di-kehendaki buah2 yang berukuran 4.6 inchi ka-atas.

Paragraf 11 Harga paling rendah yang ada sekarang ia-lah 2.9 sen sa-paun. Oleh itu harga yang di-tetapkan untuk 3 kelas buah itu hendak-lah pada purata-nya 2.9 sen sa-paun. Dengan harga ini Lembaga perchaya pekebun kecil akan mendapat galakan mengeluarkan nenas berukuran besar dan tidak sentiasa mengeluarkan buah2 berukuran kecil seperti sekarang ini.

JADUAL 7.6

RANGKAIAN HARGA YANG DI-CHADANGKAN OLEH LEMBAGA

Ukuran lilit buah	harga
A = 4.5" + 4" - 4.5" -4"	3.15 sen 2.85 " 2.55 "
B = 4.5" + 4" - 4.5" -4"	3.2 sen 2.8 " 2.5 "

Sumber: Data ini di-petek dari Discussion Paper No.526/70, oleh Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu

(12) Sa-waktu kajian ini di-buat, sistem pengelasan yang di-chadangkan ini belum di-laksanakan oleh Lembaga dan Wakil Pekebun Kecil, Enc. A.Talib Jani di-minta oleh Lembaga menimbangkan chadanganini.

Jadual 7.6 menunjukkan 2 rangkaian harga yang telah di-timbangkan untuk membentok polisi harga yang baru ini.

Harga purata kedua2 rangkaian harga ini ia-lah 2.9 sen sa-peun. Rangkaian ini akan memberi faedah bukan sahaja kepada petani2, tetapi juga kepada kilang2. Bagaimana pun kilang akan membayar "harga purata yang lebih tinggi", kira-nya nenas petani itu banyak yang berukuran besar, dan sa-balek-nya kilang akan membayar "harga purata yang rendah" jika nenas petani2 banyak yang berukuran kecil.

JADUAL 7.7

HARGA PURATA MENGIKUT BERBAGAI2
UKURAN LILIT BUAH

	Ukuran lilit buah	% buah dari berbagai2 ukuran	Harga purata tiap2 lb	
			A	B
Purata 11 bulan	4.6" + 4 - 4.5" -4"	26.24 65.37 8.39	2.90	2.88
April 69	4.6" 4 - 4.5" -4"	17.08 73.04 9.88	2.87	2.84
Mei 69	4.6" 4 - 4.5" -4"	14.81 73.25 11.94	2.86	2.82
Julai 69	4.6" 4 - 4.5" -4"	27.10 66.49 6.41	2.91	2.89
Sept. 69	4.6" 4 - 4.5" -4"	28.44 66.68 4.88	2.92	2.90

Sumber: Data ini di-petek dari "Discussion Paper, 526/70",
Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu.

Jadual 7.7 ada-lah hasil banchi yang di-jalankan oleh Lembaga mengenai berbagai2 ukuran buah nenas yang di-hantar ka-kilang2 dari bulan November 1968 - September 1969. Bersama2 ini juga di-tunjukkan harga purata yang mesti di-bayar oleh kilang.

Di-dapati dalam bulan April dan Mei ia-itu musim kemunchak harga purata ada-lah 2.865 sen sa-paun bagi rangkaian harga A dan 2.83 sen bagi rangkaian harga B. Dalam bulan Julai dan September ia-itu musim keluaran rendah, harga purata naik ka-2.91 sen sa-paun bagi rangkaian harga B.

Tiap2 kilang akan membayar harga purata yang sama sa-panjang tahun kira-nya tiap2 kilang menerima bahagian yang sama dari 3 kelas ukuran lilit buah yang tersebut di-atas.

Harga yang di-chadangkan ini ada-lah semata2 menggalakkan petani2 mengeluarkan buah yang lebeh besar dan menchegeh mereka dari menghantar nenas yang kechil dan muda ka-kilang2 dalam musim kemunchak.

Mengangkut nenas dari tempat2 pengeluaran selala-nya menggunakan "peti" pengutip nenas" yang khas, dan ini di-lakukan serentak dalam masa semetek. Pekerja2 memetik dan mengangkut nenas dari tempat2 pengeluaran ini selala-nya di-lakukan oleh pekerja2 yang berasingan, ia-itu sa-orang semetek buah, dan sa-orang lagi mengutip nenas yang di-petek itu untuk di-angkut ke kilang dari tempat2 pengeluaran.

Pengangkutan ka-tempat2 pengeluaran di-lakukan dengan menggunakan peti2 yang khas. Peti2 pengangkutan ini di-lakukan oleh pekerja2 yang khas, dan ini di-lakukan serentak dalam masa semetek. Pekerja2 memetik dan mengangkut nenas dari tempat2 pengeluaran ini selala-nya di-lakukan oleh pekerja2 yang berasingan, ia-itu sa-orang semetek buah, dan sa-orang lagi mengutip nenas yang di-petek itu untuk di-angkut ke kilang dari tempat2 pengeluaran.

Pengangkutan dari kilang ke kilang di-lakukan dengan menggunakan peti2 yang khas. Peti2 pengangkutan ini di-lakukan oleh pekerja2 yang khas, dan ini di-lakukan serentak dalam masa semetek. Pekerja2 memetik dan mengangkut nenas dari tempat2 pengeluaran ini selala-nya di-lakukan oleh pekerja2 yang berasingan, ia-itu sa-orang semetek buah, dan sa-orang lagi mengutip nenas yang di-petek itu untuk di-angkut ke kilang dari tempat2 pengeluaran.

BAHAGIAN II - MASALAH2 PEMASARAN

Masalah2 yang timbul dalam pemasaran boleh di-tinjau dari dua segi:-

- i. Peroses pengangkutan;
- ii. Kuantiti dan mutu pengeluaran.

Peroses Pengangkutan

Pengangkutan nenas dari tempat2 pengeluaran ka-kilang2 ada-lah melalui 3 peringkat:-

- i. Mengangkut nenas keluar dari tempat2 pengeluaran;
- ii. Pengangkutan ka-Pusat2 Pengumpulan;
- iii. Pengangkutan dari Pusat2 Pengumpulan ka-kilang2.

Mengangkut nenas keluar dari tempat2 pengeluaran selalu-nya menggunakan "bakul pengutip nenas" yang khas, dan ini di-lakukan serentak dalam masa memetek. Pekerjaan memetek dan mengangkut nenas keluar dari tempat2 pengeluaran ini selalu-nya di-lakukan oleh pekerja2 yang berasingan, ia-itu sa-orang memetek buah, dan sa-orang lagi mengutip nenas2 yang di-petek itu untuk di-angkut keluar dari tempat2 pengeluaran.

Pengangkutan ka-tempat2 pengumpulan di-lakukan dengan menggunakan basikal atau motosikal. Kos pengangkutan di-perangkat ini ada-lah tinggi, dan selalu-nya upah mengangkut nenas ka-tempat2 pengumpulan ia-lah 1 sen sa-biji bagi tiap2 sa-batu. Bagaimana pun kos pengangkutan ini berg ntong kepada sistem perhubungan dan keadaan pengangkutan di-kawasan itu. Di-tempat2 yang jauh ka-dalam, maka bayaran pengangkutan di-kenakan lebih tinggi hingga kepada 1½ sen tiap2 sa-biji. Faktor susah-nya sistem perhubungan ini menyebabkan kurang-nya tanah2 baru di-buka untuk perusahaan nenas di-kawasan yang jauh ka-dalam.

Pengangkutan lori oleh orang2 tengah persendirian dan sherikat2 kerjasama pemasaran ka-kilang2 selalu-nya ada-lah di-antara \$30 - 40 tiap2 lori, dengan tidak mengira ka-kilang mana nenas itu di-hantar. Di-kilang2 ini petani di-beri harga

yang sama, sama ada nenas itu di-hantar ka-Kilang Kebangsaan atau ka-kilang2 persendirian (13). Nenas2 yang di-hantar ka-kilang2 yang lebih jauh ini (ka-kilang persendirian), petani di-beri subsidi kos pengangkutan ia-itu melalui pemberian harga yang lebih tinggi lagi dari yang di-berikan oleh kilang2 yang lebih dekat. Tambahan harga ini ada-lah seperti berikut:-

<u>Nama2 Kilang</u>	<u>Harga tambahan tiap2 lb.</u>
Lee Pineapple Cannery	0.1 sen tiap2 lb.
United Malayan Pineapple	0.1 " " "
Lum Huat Singapura	0.15 " " "

(i) Kawasan2 Sempit

Masalah kebun2 kecil yang sempit dan berjauhan antara satu sama lain nyata sekali jika di-perhatikan kepada kawasan2 yang di-miliki oleh sabahagian besar petani2 Melayu. Mengikut penyiasatan di-Pontian (14), 15% petani2 ada-lah mempunyai kawasan nenas sa-luas 3 ekar, dan hanya 12% sahaja petani2 yang mempunyai lebih dari 15 ekar. Keadaan luas yang terlalu kecil ini ada-lah tidak ekonomik untuk di-usahakan, sama ada dari segi tenaga kerja yang di-gunakan atau pengeluaran yang boleh di-perolehi dari perusahaan ini. Luas tanah yang baik dan lebih ekonomik untuk di-usahakan ia-lah 10 ekar di-perengkat kebun kecil (15). Luas yang kecil ini terutamanya di-punyai oleh petani2 Melayu (16) dengan purata luas 5.1 ekar berbanding 10.6 ekar oleh petani2 Melayu.

Dari segi jumlah kawasan (17) 59% petani ada-lah mempunyai hanya satu kawasan, sementara 61% petani mempunyai kawasan lebih dari 2 keping. Petani2 yang termasuk kumpulan ini masing2 boleh di-katakan mempunyai hasil keluaran yang sedikit

-
- (13) "Kilang Kebangsaan" terletak di-Pekan Nenas, Pontian ia-itu di-kawasan yang banyak di-tumpukan kepada perusahaan nenas. 3 kilang persendirian terletak jauh dari kawasan nenas yang di-usahakan oleh pekebun kecil; 2 kilang di-Johor Bahru dan sa-buah di-Singapura.
- (14) Selvadurai dan Jegatheesan, AN ECONOMIC SURVEY OF PINEAPPLE SMALLHOLDINGS IN PONTIAN, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur. Jadual 8 m.s. 22.
- (15) Mengikut banci pertanian 1960 yang di-lakukan oleh Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan.
- (16) Selvadurai dan Jegatheesan, AN ECONOMIC SURVEY OF PINEAPPLE SMALLHOLDINGS IN PONTIAN, Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur. Jadual 3 m.s. 18.
- (17) Ibid, Jadual 9 m.s. 24.

sahaja. Keadaan ini menimbulkan masalah serba salah untuk memasarkan nenas mereka yang sedikit itu ka-kilang2.

Masalah kawasan yang sempit dan berjauhan ini juga menimbulkan masalah "guna-tenaga". Kalau sa-orang petani mempunyai 3 kawasan yang sempit (tiap2 satu-nya 1 ekar), dan berjauhan untuk memungut dan mengumpul nenas dari ketiga2 kawasan tadi, banyak masa dan tenaga yang terbuang begitu sahaja. Dan pengambilan masa yang lama akan memberi kesan burok ka-atas mutu nenas kerana nenas tidak tahan lama untuk di-simpan.

(ii) Jauh-nya pusat2 pengumpulan

Masalah yang penting dalam peroses pemasaran ia-lah susah-nya perhubungan dan pengangkutan membawa nenas ka-pusat2 pengumpulan. Pusat2 pengumpulan ini ia-lah tempat2 di-mana nenas itu sedia di-kumpul untuk di-angkut oleh lori2 untuk di-bawa ka-kilang2. Biasa-nya pusat2 pengumpulan ini terdapat di-jalan2 raya yang boleh di-lalui oleh lori2.

Memurut penyiasatan di-Pontian, purata jauh (18) kebun kechil nenas kapada jalan2 raya yang terdekat ia-lah 1.3 batu. 56% kawasan petani mempunyai jalan2 raya yang boleh di-lalui oleh pengangkutan lori, sementara sa-lebih-nya 44% hanya mempunyai jalan2 kampung yang tidak boleh di-lalui oleh pengangkutan lori. Masalah pengangkutan ini lebeh nyata jika di-perhatikan kapada kawasan2 perusahaan nenas yang di-punyai oleh petani2 Melayu. Jarak purata kawasan perusahaan nenas petani2 Melayu ia-lah 1.6 batu daripada jalan2 raya berbanding 1.1 batu di-kawasan2 nenas yang di-punyai oleh petani2 China.

Masalah jauh-nya daripada pusat2 pengumpulan ini memberi kesan yang besar kapada peroses pengangkutan nenas ka-kilang2. Di-kawasan2 petani2 yang jauh ka-dalam, nenas tidak dapat di-angkut segera ka-kilang2, dan ini memberi kesan kapada mutu nenas yang di-peroses. Kos pengangkutan pula akan menjadi lebeh tinggi, dan tidak memadai dengan pulangan yang boleh di-perolehi dari perusahaan itu. Kapada petani2 yang hanya mempunyai keluaran yang sedikit, ini lebeh nyata kesan-nya kapada pendapatan mereka.

(iii) Pengelasan di-tempat2 pengeluaran

Tidak ada pengelasan di-buat oleh petani2 atau ejen2 pemasaran di-perengkat pengeluaran. Semua nenas petani2 yang di-petek itu di-angkut ka-kilang2 untuk di-peroseskan.

(18) Ibid, Jadual 6, muka surat 26.

Di-perengkat kilang ini baru-lah di-lakukan pengelasan dan pemilehan untok di-tentukan sama ada nenas itu rosak atau baik. Nenas2 yang baik di-kelaskan mengikut "ukuran lilit buah". Nenas2 yang rosak atau terkecil dari ukuran minima (19) terpaksa di-potong menikut peratus dari jumlah nenas sa-telah di-ketahui berat-nya. Jika terdapat banyak nenas yang di-potong ini akan merugikan petani2, kerana petani2 terpaksa membayar kos pengangkutan kepada semua nenas yang di-hantar ka-kilang sama ada nenas itu di-potong atau tidak.

Pengelasan boleh di-lakukan bagi perengkat pertamanya di-tempat2 pengeluaran, dari ini boleh menjimatkan kos pengangkutan yang terpaksa di-bayar oleh petani2.

(iv) Penyimpanan nenas di-lori2

Nenas perlu di-angkut ka-kilang segera sa-baik2 sahaja nenas itu di-petek, dan di-keluarkan dari tempat2 pengeluaran. Tetapi keadaan yang berlaku sekarang ini, nenas telah terpaksa mengalami beberapa peroses pengangkutan yang bermula dari perengkat pengeluaran hingga-lah ka-kilang2. Dalam peroses pengangkutan ini kerap berlaku nenas jadi rosak atau chachat dan ini mengakibatkan perubahan2 mutu.

Di-tempat2 pengumpulan, nenas ini terdedah oleh hujan dan panas untok beberapa waktu. Dalam musim kemunchak, pengangkutan tidak menchukupi mengakibatkan nenas ini lebeh lama di-tempat2 pengumpulan, kerana nenas telah tidak dapat di-angkat keluar ka-kilang2 dengan segera. Kadang2 2 hari lama-nya dari masa memetek baru dapat di-angkut ka-kilang2. keadaan ini mempengaruhi mutu nenas itu.

(v) Kurang kemudahan pengangkutan

Dalam musim kemunchak kerap berlaku nenas petani tidak dapat di-hantar segera ka-kilang2. Ini kerana:-

- i. Pengangkutan kurang;
- ii. Keupayaan kilang2 memproses ada-lah terhad.

Nenas2 yang tidak dapat di-peroses segera, terpaksa di-tanggohkan penerimaan-nya. Bila keadaan ini berlaku, ejen2 pemasaran mengubah bayaran sewa pengangkutan dari berdasarkan kiraan tiap2 'lori' nenas yang di-angkut kepada bayaran berdasarkan 'harian'. Sewa pengangkutan pada musim biasa ada-lah kira2 \$35 tiap2 sa-lori, tetapi menjadi hampir 2 kali ganda dalam musim kemunchak.

(19) Ukuran minima ia-lah grade C yang mempunyai ukuran buah $3\frac{3}{4}$ " atau 1.75 lb.

Dalam musim kemunchak ini, ejen2 pemasaran menghadapi masaaalah kurang-nya pengangkutan untuk memberi segala perkhidmatan yang di-perlukan oleh petani2. Mereka terpaksa menyewa lori2 tambahan dari sharikat2 pengangkutan atau lain2 sumber. Oleh keadaan ini, selalu berlaku sa-kurang2-nya 60 lori nenas sedia berderet2 di-luar kilang menanti giliran masuk untuk di-peroses. Dalam musim biasa lori2 pengangkutan ini hanya perlu menunggu tidak labeh dari 2 jam sahaja, tetapi dalam musim kemunchak ini sa-kurang2 12 jam baru-lah lori2 itu dapat di-terima masuk untuk di-peroses. Ini bererti sa-lepas di-petek sa-kurang2-nya 2 - 3 hari baru nenas itu dapat di-terima oleh kilang.

(vi) Kesan pengangkutan ka-atas mutu

Perhatian ka-atas mutu nenas dalam peroses pengangkutan ini kurang di-sedari oleh badan2 pemasaran atau oleh petani2 sendiri. Dari bermula-nya di-perangkat pengeluaran sampai ka-kilang, nenas ini telah 3 kali melalui peroses pengangkutan. Perangkat pertama nenas di-angkut dari tempat2 pengeluaran ka-jalan2 raya. Dari sini nenas di-angkut dengan basikal atau motorsikal ka-pusat2 pengumpulan, dan kemudian di-angkut oleh lori2 ka-kilang2. Dalam peroses pengangkutan ini, nenas2 itu harus-lah telah berubah mutu-nya. Di-pusat2 pengumpulan ini, nenas boleh rosak oleh terlalu banyak kena hujan atau oleh panas terek yang kuat.

Pengangkutan oleh lori2, nenas itu di-muat sab berapa banyak yang boleh atau sa-kurang2-nya sa-berat 5 tan tiap2 lori. Jika kilang2 itu terletak jauh dari tempat2 pengeluaran, atau jika nenas yang di-hantar oleh petani2 itu di-tanggohkan penerimaan-nya, maka ini akan memberi kesan ka-atas mutu nenas itu untuk di-peroses.

Menyedari kedudukan ini, petani2 selalu-nya memetek nenas mereka, waktu nenas itu maseh muda kerana nenas2 yang di-petek telah chukup masak, mudah rosak oleh pengangkutan. Sa-balek-nya ini ada-lah satu masaaalah besar yang di-hadapi oleh pengilang2. Pengilang2 berkehendakkan nenas yang telah chukup masak untuk di-peroseskan dan tidak nenas2 yang maseh muda. Nenas2 yang muda mempunyai mutu yang rendah dan tidak banyak mengandongi ayer buah2 yang di-perlukan (20).

Langkah2 membaiki keadaan ini amat-lah perlu dan nenas di-beri perhatian oleh kerajaan. Kira-nya sistem pembinaan jalan2 raya ini dapat di-baiki, ini akan dapat memudahkan pengangkutan nenas petani2 yang jauh ka-dalam, dan lebeh banyak tanah2 baru yang lebeh sesuai dapat di-usahakan oleh petani2. Dengan ada-nya sistem perhubungan ini juga,

(20) "PINEAPPLE RESEARCH, 1964 - 68", Research Bulletin, No.1, Julai 1968 - Pineapple Research Station, MPIB. Muka surat 56.

peroses pengangkutan dalam pemasaran akan menjadi lebih ekonomik lagi; di-mana "kos" dan "jangka masa" yang di-perlukan oleh peroses pengangkutan ini akan dapat mencapai tingkat yang minima.

(vii) Jangka masa sa-belum nenas di-hantar ka-kilang

Sa-belum nenas dapat di-angkut ka-kilang2, sa-kurang2-nya mengambil masa sa-hari di-tempat2 pengumpulan. Umpamanya jika nenas itu sedia terkumpul di-waktu pagi harus-lah lewat tengah hari atau petang baru dapat di-angkut ka-kilang2. Kira-nya nenas itu lebih dari sa-hari, baki-nya dapat di-angkut pada hari berikut-nya.

Nenas yang telah dapat di-angkut ka-kilang ini pula tidak sa-mesti-nya dapat di-peroses dalam hari yang sama. Kira-nya nenas itu di-hantar ka-kilang pada waktu petang, maka nenas itu akan hanya dapat di-peroses pada hari berikut-nya.

Jangka masa antara nenas di-petek dan di-peroses ini penting dalam menentukan mutu nenas yang di-peroses. Nenas dari kawasan jauh ka-dalam kadang2 mengambil masa 3 hari dari masa nenas itu di-petek baru dapat di-peroses.

Kuantiti Dan Mutu Pengeluaran

Keadaan pengeluaran yang tidak tentu banyak sedikit-nya, dan bentuk mutu pengeluaran yang berbagai2 perengkat adalah di-antara masalah2 besar yang terdapat dalam pemasaran nenas kebun2 kecil. Pengeluaran yang tidak saimbang dan mutu keluaran yang berlainan ini ada-lah di-sebabkan:-

a. Petani2 tidak mempunyai pengetahuan yang cukup tentang teknik penanaman yang baik, kuantiti penggunaan dan masa2 yang sesuai untuk pokok patut di-beri baja, hormon dan lain2 keperluan.

Dari segi pengusahaan, di-dapati petani2 telah tidak memberi perhatian tenaga kerja yang sa-cukup-nya, kepada perusahaan nenas mereka seperti parit2, taliayer tidak di-jaga dengan baik, kerja2 merumput dan kebersihan kawasan ada-lah kurang memuaskan.

Mengenai penggunaan baja (21) pula, keseluruhan petani2 menggunakan kurang dari yang di-gunakan oleh ladang2. Ini di-sebabkan petani2 tidak mempunyai modal yang cukup

(21) Telah di-terangkan lebih lanjut dalam Bab III.

untuk memenuhi segala keperluan yang di-kehendaki. Bagaimana pun keseluruhan petani2 (18%) ada menggunakan baja2 untuk kesuburan ini.

Mengenai penggunaan hormon, hanya sa-bilangan kecil petani (56%) di-Pontian ini menggunakan hormon mengikut peratoran yang betul (22), sementara sa-bilangan besar petani menggunakan-nya kurang atau terlebih dari sepatut-nya.

Faktor2 ini-lah yang mengakibatkan keadaan mutu keluaran yang berberda2, dan tidak sa-imbang dalam semua musim.

b. Penggunaan hormon oleh petani2 (23) tidak di-ranchang mengikut pembahagian masa yang tertentu, dan berperengkat2; untuk membolehkan nenas dapat di-petek berperengkat, dan tidak tertumpu pada satu2 musim sahaja. Sa-balek-nya petani2 di-sini memberi hormon kepada semua kawasan nenas mereka dengan serentak. Keadaan ini mengakibatkan pengeluaran yang tidak sa-imbang sa-panjang tahun, ia-itu di-satu musim penawaran-nya terlalu banyak (musim kemunchak), dan di-satu musim lagi, penawaran-nya sedikit. Tetapi jika petani2 meranchang penggunaan hormon ini, (hormon di-beri berperengkat2) maka penawaran-nya akan dapat di-saimbangkan sa-panjang tahun, dan keadaan musim kemunchak juga dapat di-atasi.

Petani2 di-Pontian ini mempunyai pendapat yang berlainan mengenai perusahaan nenas mereka. Ada pendapat mengatakan sa-makin banyak bilangan pokok nenas membiak antara 15,000 - 20,000 pokok sa-ekar, ada-lah lebeh baik, kerana dengan demikian mereka boleh mendapat hasil yang lebeh banyak. Ada pula pendapat buah2 nenas yang kecil dan besar itu ada-lah sa-rupa sahaja, dan di-beri harga yang sama. Sa-tengah petani menganggap buah2 nenas yang maseh muda ada-lah lebeh baik dari yang masak, dan kilang2 akan menerima semua nenas yang mereka hantar, walau apa jenis pun. Ada pendapat pula "Asal nenas sampai ka-kilang, di-buang pun tak apa".

Sa-telah meneliti pendapat2 di-atas, dapat-lah di-rumuskan, bahawa petani2 di-sini sa-memang-nya tidak mempunyai pengetahuan tentang chara2 bagaimana perusahaan mereka itu dapat di-majukan atau di-baiki untuk menghasilkan keluaran yang memuaskan. Pada hakikat-nya mereka mengusahakan nenas hanya berdasarkan kepada pengetahuan sendiri sahaja.

(22) Penggunaan yang di-chedangkan oleh MPIB ia-lah dua kali tiap2 tahun.

(23) Telah di-terangkan lebeh lanjut dalam Bab IV.

Mengikut suatu penyiasatan di-Johor, nenas keluaran kebun kechil di-sini dapat mengatasi keluaran ladang tentang "berat" tiap2 biji nenas. Dalam Jadual 7.8 menunjukkan, walau pun berat nenas kebun kechil dan ladang makin merosot antara tahun2 1958 dan 1968, tetapi berat nenas kebun kechil maseh tetap dapat mengatasi berat nenas keluaran ladang. Berat purata nenas kebun kechil dalam tahun 1968 ia-lah 2.78 lb. tiap2 biji, berbanding nenas ladang 2.22 lb.

JADUAL 7.8

PURATA BERAT NENAS TIAF2 BIJI
1957/58 - 1968

Nenas2	1957/58	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Kebun Kechil	3.10	2.62	2.64	2.72	2.73	2.54	2.73
Ladang	2.55	2.01	2.03	2.15	2.19	2.25	2.22
Purata Semua	2.82	2.20	2.23	2.36	2.43	2.41	2.5

Sumber: "The Present Situation of Pineapple Production, Processing and Marketing In Malaysia,
(Johor Survey 1968), Jadual 16 m.s. 77.

Ini di-sebabkan kawasan nenas yang di-usahakan oleh kebanyakan petani2 ada-lah terdiri dari tanah2 baru terutama kawasan2 getah tua yang telah di-tebang. Bagaimana pun ini tidak-lah bererti pengeluaran kebun kechil telah benar2 dapat mengatasi keluaran ladang. Pada hakikat-nya petani2 tidak mengambil berat tentang "mutu" keluaran mereka kerana itu di-dapati sa-lepas 3 atau 4 musim, pengeluaran nenas mereka sa-makin merosot.

Petani2 telah tidak di-beri galakan untok mengeluarkan nenas2 yang lebih bermutu sabagaimana yang di-perlukan oleh kilang2. Bagi pehak kilang masalah mutu ini merupakan masalah besar dan patut di-beri perhatian oleh semua pehak (pekebun kechil, kilang dan kerajaan). Ini kerana kira-nya nenas2 yang baik tidak dapat di-hasikan, akan mengakibatkan kesan burok ka-atas mutu nenas yang di-peroses oleh kilang.

Masalah ini timbul kerana tidak ada-nya penyelarasan dan kerjasama di-buat antara pekebun kecil dan kilang. Kerana itu pekebun kecil tidak berjaya memenuhi kehendak2 mutu yang di-perlukan oleh kilang. Oleh kerana kilang2 persendirian mempunyai ladang2 sendiri, maka masalah ini tidak timbul. Usaha2 mendapatkan keluaran yang bermutu dapat di-penuhi melalui rancangan penanaman yang lebih bersistematik.

Di-perengkat kebun kecil, keadaan ini tidak dapat di-atasi kerana pengeluar (kebun kecil) dan kilang merupakan 2 sektor yang berlainan dan terasing antara satu sama lain. Tetapi nenas di-perengkat ladang, pengeluar dan kilang ada-lah 2 sektor yang sentiasa bekerjasama, kerana ladang2 itu ada-lah kilang itu sendiri.

Bagaimana pun masalah mutu keluaran kebun2 kecil ini boleh di-baiki dengan cara yang lebih berkesan lagi kira-nya Lembaga meluaskan fungsi-nya, dan membentok badan chawangan khas yang menjadi orang perantaraan antara kebun kecil dan kilang. Badan chawangan ini boleh di-jadikan sebagai badan perhubungan yang dapat memberitahu petani2 tentang bentok2 mutu yang di-perlukan oleh kilang2, bentok2 penawaran, keadaan permintaan, dan segala perubahan yang berlaku dalam pemasaran.

Badan ini juga boleh menjalankan rancangan2 menyambungkan penawaran nenas yang setabil sa-panjang tahun, dan mengelakkan dari berlaku-nya lebelan dalam penawaran. Kerjasama antara pekebun kecil ini ada-lah penting supaya petani sentiasa dapat membaiki pengeluaran mereka, terutama tentang mutu dan penawaran yang samsung sa-panjang tahun.

Pengeluaran Kilang

Pengeluaran (production) bagi sa-sabuah kilang juga perlu di-fahami oleh petani2. Sa-jauh ini, petani2 tidak di-beri kesempatan atau galakan mempelajari bagaimana nenas mereka di-perosakkan, dan cara2 pemilihan mutu nenas di-lakukan. Keseluruhan petani2 tidak mengetahui keadaan mutu nenas yang mereka keluarkan. Kerana itu selalu berlaku petani2 tidak dapat memenuhi kehendak2 mutu yang di-perlukan oleh kilang.

Pengeluaran kilang bergantung kepada pembeli atau pengguna2 di-pasaran. Kerana itu kilang2 perlu mengawasi perkara ini, dan hampir kesemua pengguna nenas dalam tin ada-lah pengguna2 luar negeri.

Ada negara2 membeli jenis fancy, begitu juga dengan jenis choice dan standard. Tetapi jenis yang tinggi

BAB VIII

RENGKASAN KAJIAN

Daerah Pontian merupakan kawasan yang paling banyak di-tumpukan kepada penanaman nenas di-Malaysia. Di-sini nenas menjadi sumber ekonomi yang utama kepada sa-bilangan 4,861 keluarga petani, dan daripada jumlah ini 47% daripada-nya adalah bergantung hanya kepada nenas. Nenas ini di-usahakan sama ada sebagai tanaman utama atau tanaman champoran. Tetapi sa-bilangan besar petani2 (90%) ada-lah mengusahakan nenas sebagai tanaman utama, sementara sedikit sahaja yang mengusahakan sebagai tanaman champoran kepada getah dan kelapa.

Hakikat ini di-sedari oleh petani2 kerana memandangkan tanah2 mereka yang tidak ekonomik, untok di-usahakan. Sa-jumlah 75.2% petani mengusahakan tanah kurang dari 10 ekar. Kira-nya tanah2 yang tidak ekonomik ini di-usahakan sebagai tanaman champoran, maka ini tidak-lah akan menguntungkan mereka.

Sistem pengeluaran mereka hanya-lah bergantung kepada tenaga buruh, dan faktor buruh ini merupakan 45% daripada kos pengeluaran. Di-bandingkan dengan ladang2, di-dapati, pelaburan dan tenaga kerja yang di-gunakan juga, ada-lah rendah. Keadaan2 ini-lah yang memburokkan lagi taraf perusahaan mereka, terutama perusahaan yang di-punyai oleh petani2 Melayu.

Oleh kerana tidak ada-nya badan2 penasihat yang mengambil berat perusahaan petani2, ini, maka keadaan yang di-hadapi oleh petani2 ini ada-lah serba tidak memuaskan. Mutu keluaran mereka rendah, nenas2 yang di-petek terlalu masak atau muda. Oleh kilang2, nenas ini terpaksa di-kenakan potongan yang tinggi. Tidak ada usaha2 di-buat oleh petani2 untok membaiki mutu keluaran ini. Ini kerana petani2 tidak ada galakan harga yang baik, berdasarkan kepada mutu keluaran. Pengelasan yang di-buat oleh lembaga di-pandang dingin oleh petani2. Mereka menganggap pengelasan mengikut harga ini, tidak menguntungkan petani2, kerana mereka sedar keseluruhan nenas mereka itu kecil.

Keluaran-nya pula sentiasa turun naik. Tidak ada usaha2 di-buat oleh petani untok menyaimbangkan keluaran dalam musim kemunchak dan musim biasa. Akibat-nya nenas2 mereka terpaksa di-buang, bila ta' ada pasaran-nya.

"Kilang Kebangsaan" di-bena untuk menampung semua keluaran dari kebun2 kechil. Tetapi masaalah pasaran ini maseh juga wujud. Ini kerana makin banyak tanah2 di-buka untuk nenas, sama ada melalui pembukaan tanah2 baru atau memebang getah mereka di-gantikan kepada nenas. Mereka berpendapat ini ada-lah yang sabaik2-nya chara untuk menambah pendapatan. Ini harus-lah ada benar-nya kerana petani tidak dapat menambah pendapatan dengan mengharapkan naik-nya harga. Harga yang di-tetapkan oleh Lembaga akan tetap sama untuk jangka masa 3 bulan, dan harga ini tidak di-pengarohi oleh keadaan pengeluaran.

Dalam pasaran, petani kerap di-tindas oleh orang2 tengah persendirian, dan sabahagian besar-nya (81.4%) maseh menjual melalui mereka. Ini di-sebabkan sharikat2 kerjasama tidak dapat menyediakan perkhidmatan2 yang di-perlukan oleh petani2. Keadaan2 ini memburokan lagi pendapatan yang di-terima oleh pet ni2.

Memajukan Kebun Kechil Nenas

Dengan menyedari kemundoran lapangan kebun kechil ini, petani2 sendiri menubuhkan persatuan peladang di-s -tiap kawasan atau mukim. Dengan ada-nya persatuan ini segala tenaga petani2 di-kawasan ini dapat di-satukan, dan ini juga memudahkan petani2 mendapat bantuan wang untuk membeli keperluan2 pertanian saperti baja, alat2 penyembor dan lain2.

Melalui persatuan peladang ini juga baja2 dan benih yang baik dapat di-beli dengan harga yang lebeh murah kerana benih2 itu di-beli dengan banyak. Sebagai chontoh terdapat dua persatuan peladang terbesar di-daerah ini:-

a. Persatuan Peladang Pontian Tengah.

Persatuan ini meliputi 10 buah kawasan pertanian kechil yang mempunyai jumlah 588 ahli pada akhir tahun 1968, dan telah pun mempunyai modal saham sa-jumlah \$5,040.00, dan kutipan yuran sa-jumlah \$568.00. Persatuan ini mempunyai tanah sa-luas 478 $\frac{1}{2}$ ekar bagi ranchangan tanaman nenas.

b. Persatuan Peladang Mukim Rengit.

Persatuan ini meliputi 12 kawasan pertanian kechil yang mengandongi 530 orang ahli pada akhir tahun 1968. Modal saham yang terkumpul ia-lah \$5,255.00, dan wang pungutan yuran sa-jumlah \$998.00. Persatuan ini mempunyai tanah ranchangan tanaman nenas sa-luas 183 ekar, dan tanaman perchubaaan nenas sa-luas satu ekar.

Pada keselurohan-nya, kedua2 persatuan ini bolehlah di-katakan berjaya; kerana sa-lain dari mengusahakan tanaman nenas, terdapat juga aktibiti2 pertanian yang lain, seperti tomato, pisang, jagong, ubi kayu dan berternak ayam.

Melalui persatuan ini, petani2 boleh membeli keperluan pertanian seperti benih dan baja, racion serangga dengan harga yang berpatutan. Kemudahan2 ini tentu-nya tidak akan dapat di-neikmati, jika pengusahaan-nya itu maseh di-jalankan sahaja bersendirian.

Penyelidikan

Masalah besar yang di-hadapi oleh petani2 dalam perusahaan ini ialah masalah meninggikan hasil keluaran dan mutu. Mutu dan kuantiti keluaran kebun kecil adalah tidak memuaskan dan jauh lebih rendah jika di-bandingkan dengan keluaran ladang. Oleh itu usaha2 memperbaiki, dan menambah kuantiti, serta mutu keluaran dari unit tanah yang sama adalah amat perlu.

Sekarang ini pusat penyelidikan nenas yang terbesar ialah Pusat Penyelidikan Ayer Bukit, di-Pekan Nenas. Malangnya seperti lain2 pusat penyelidikan juga, pusat ini mengalami masalah kurang-nya pakar2 terlatih, kawangan dan kemudahan2 yang perlu, dan terhad-nya perhubungan2 yang di-jalankan.

Ada baik-nya usaha2 di-tumpukan kepada penyelidikan membaiki benih2, untuk menggantikan benih2 tempatan. Benih2 tempatan kurang menguntungkan, dan selalu-nya menghasilkan buah bermata dalam. Benih2 dari luar negeri seperti dari Hawaii dan Famosa harus di-perkenalkan. Bagaimana pun benih2 luar negeri ini perlu pula di-sesuaikan dengan keadaan tanah tempatan melalui usaha2 penyelidikan tanah.

Banyak usaha2 telah di-tumpukan ka-araf ini, tetapi jenis benih yang baik belum dapat di-perolehi. Kira-nya usaha2 mendapatkan benih yang lebih baik sukar di-perolehi, usaha2 menyesuaikan keadaan tanah dengan benih2 yang sedia ada harus-lah di-luaskan.

Setahun yang lalu, Taiwan juga menghadapi masalah yang serupa. Tetapi sa-lepas penemuan benih Smooth Cayenne, Taiwan menjadi pengeluar nenas terkenal di-dunia dan mempunyai kadar pengeluaran yang tinggi.

Usaha2 baru harus-lah di-perluaskan untuk mendapatkan tanah2 penanaman yang sesuai untuk jangka panjang. Pengeluaran nenas akan merosot di-tanah2 yang telah lama penanamannya. Oleh itu tanah2 harus di-perbaiki melalui penyelidikan2

baru.

Usaha2 penyelidekan ini perlu di-jalankan di-tempat2 pengeluaran, supaya petani2 dapat mencapai tingkat keluaran maksima. Petani2 perlu di-beri tunjok ajar kepada chara2 penanaman yang baik, termasuk penggunaan baja2, dan rachun serangga. Juga chara2 mengelakkan bahaya penyakit atau mem-baiki mutu supaya tidak bermata dalam. Melalui penyelidekan2 ini bukan sahaja di-harapkan pet ni2 memperoleh pendapatan yang tinggi, tetapi juga kepada kos pengeluaran yang optima.

Ranchangan2 Kerajaan

Dua ranchangan besar (1) yang di-usahakan oleh kerajaan berkaitan dengan masaaalah ini ia-lah:-

i. Ranchangan Tanam Semula dan Pemulehan Nenas. Ranchangan ini di-jalankan dalam di-seluruh daerah Pontian, dan telah mendapat sambutan yang baik dari petani2. Dalam tahun 1968, sa-jumlah 698 ekar telah di-jayakan di-bandingkan dengan 502 ekar dalam tahun 1967.

ii. Ranchangan bantuan baja nenas di-lakukan oleh lembaga. Melalui perkhidmatan Jabatan Pertanian, Lembaga memberi 60% daripada harga baja nenas kepada pekebun2 kechil. Dalam tahun 1968 sa-banyak 3,990 kampil baja yang mengandongi 199½ tan telah di-bahagi2kan kepada pekebun2 kechil.

Satu perojek yang di-jalankan oleh kerajaan ia-lah "Perojek Khas Nenas" daerah Pontian. Kawasan yang di-jadikan perojek ini ia-lah di-kawasan tanaman nenas di-Kampung Parit Datok dalam daerah Pontian. Di-sini-lah "Ranchangan Tanam Semula" dan "Pemulehan Nenas" di-praktikan. Semenjak di-mulakan tahun 1967 hingga akhir tahun 1968, sa-luas 379½ ekar telah di-laksanakan yang mana 80 ekar daripada-nya telah pun mengeluarkan hasil.

Dengan kejayaan perojek ini, Kerajaan telah memulakan satu lagi ranchangan di-Kampung Parit Jerman dalam tahun 1968. Perojek ini mengandongi 100 ekar tanaman nenas yang boleh berumur 10 - 12 tahun dan mengeluarkan mutu keluaran yang baik.

Mutu Keluaran

Mutu nenas di-negeri ini menjadi satu masaaalah besar, dan patut di-beri perhatian berat. Masaaalah membaiki mutu ini

(1) Kemajuan Negeri Johor 1968, Jabatan Pertanian Johor Bahru, muka surat 144 - 146.

ada-lah menjadi tanggung-jawab, bukan sahaja kepada pekebun2 kecil, tetapi juga kepada pengilang2 dan Kerajaan. Kerana kira-nya masalah mutu ini tidak dapat di-penuhi, maka ketiga2 pihak ini akan terlibat sama. Pengilang2 memerlukan nenas bermutu, untuk di-perosakkan. Ini kerana nenas dalam tin yang bermutu boleh menggalakan permintaan pengguna di-pasaran dunia.

Usaha2 mendapatkan mutu keluaran yang baik ini boleh di-timbangkan dari beberapa segi:-

1. Pihak penyelidekan di-samping mencari baka2 yang baik, perlu juga membuka tanah2 baru terutama di-tanah2 gambut. Pihak penyelidik nenas di-Alor Bukit (2) telah berjaya membuktikan nenas2 bermutu yang mempunyai berat 3 - 4 paun dan ukuran besar-nya 6 - 7 inchi sa-telah 2 atau 3 tahun daripada penanaman. Kira-nya usaha2 ini dapat di-praktikan oleh petani2 maka ini ada-lah suatu kejayaan yang boleh di-banggakan.

2. Mutu keluaran boleh di-baiki melalui usaha2 penanaman semula. Menurut satu kajian, ukuran buah nenas ladang telah merosot sa-banyak 20% dalam masa 10 tahun yang lepas (3). Ini kerana walau pun kuantiti keluaran nenas boleh meningkat sa-telah beberapa musim, tetapi oleh terlalu banyak baja di-gunakan sa-tiap tahun, maka kesuburan tanah menjadi merosot. Akibat-nya mutu dan berat nenas juga merosot. Untuk mengatasi-nya di-perlukan tanaman semula.

3. Menggunakan baja dan hormon kepada chara yang lebih baik. Kebanyakan pekebun kecil menggunakan baja 2 kali dalam sa-tahun. Tanpa penggunaan yang cukup akan memberikan kesan ka-atas mutu2 nenas yang di-hasilkan. Penggunaan baja yang baik mesti-lah di-sesuaikan dengan camporan2 yang perlu dan mengikut peratoran yang betul.

Bagitu juga dengan penggunaan bahan2 hormon, mesti-lah mengikut peratoran2 yang di-perlukan. Bila penggunaan-nya tidak terator, atau terlalu banyak, ini akan memberi kesan buruk kepada mutu nenas yang di-keluarkan. Penggunaan oleh ladang2 ada-lah lebih bersistematik, tetapi kebun kecil ada-lah sa-balek-nya dan tidak mengikut jadual tertentu. Kadang2 lebih cepat dari masa yang sa-patut-nya.

4. Memetek. Nenas yang baik untuk di-petek ia-lah apabila nenas itu telah masak. Oleh kerana petani2

(2) 'Pineapple Research 1964 - 1968', oleh Y.C.Wee, K.K. Seow, F.H.Tay dan K.M.Tah, Pusat Penyelidikan Nenas, Pontian, muka surat 101.

(3) Research Bulletin, No.1, July 1968 - MPFB, m.s. 12.

tidak mempunyai pengetahuan akan keadaan buah2 yang baik, selalu-nya nenas di-petek terlalu muda. Kadang2 pula terdapat nenas telah masak, tetapi nenas ini maseh kechil. Ini selalu terdapat di-kebun2 kechil. Kadang2 berlaku nenas tidak boleh masak serentak, dan untok menchukupkan sa-kali penjualan, nenas itu di-petek waktu nenas maseh muda. Di-ladang2, nenas di-petek berdasarkan kapada tingkat2 masak. Walau pun nenas ladang lebeh kechil daripada nenas kebun kechil, tetapi tingkat masak-nya hampir serupa.

Nenas2 yang di-tumpukan kapada kilang2 harus-lah di-petek pada tingkat "kemasakan" yang di-kehendaki. Oleh kerana nenas tidak tahan lama untok di-simpan, maka nenas itu perlu-lah di-jaga dengan chermat, terutama dalam masa pengangkutan ka-kilang2. Jangka masa antara nenas di-petek dan di-peroses perlu di-singkatkan lagi. Kira-nya keadaan ini tidak di-baiki, maka nenas2 yang masak itu harus-lah lekas rosak. Nenas yang di-petek di-perengkat maseh muda tidak chepat rosak oleh pengangkutan. Tetapi ia-nya mempunyai mutu yang kurang baik.

Perkhidmatan Luar

Suatu chara yang berkesan dalam usaha2 membimbing petani2 kapada chara2 perusahaan yang lebeh baik ia-lah melalui perkhidmatan2 luar yang khusus untok nenas. Se-takat ini belum ada perkhidmatan luar atau lain2 badan penasihat dalam perusahaan nenas. Oleh kerana perusahaan nenas ini penting dari segi memperbagaikan ekonomi negara, maka Lembaga perlu-lah meluaskan perkhidmatan-nya dengan menubuhkan badan2 penasihat yang khusus untok kebun kechil. Oleh kerana perusahaan nenas ini banyak di-tumpukan di-daerah Pontian, maka untok mengadakan perkhidmatan ini tidak-lah menjadi masanalah.

Perkhidmatan ini harus-lah di-kelolakan oleh pegawai2 berkelayakan, dan mahir dalam bidang perusahaan nenas - (di-bidang penanaman, penyelidekan dan pemasaran). Perkhidmatan ini juga di-harapkan akan jadi orang perantaraan antara pekebun kechil, pusat2 penyelidekan dan kilang2. Perkhidmatan ini bukan sahaja dapat menyelaraskan antara ketiga2 pihak ini, tetapi juga meranchang memajukan-nya.

Pekebun kechil boleh memenohi kehendak2 kilang sakira-nya ada badan perantaraan yang boleh menghubungkan pekebun kechil dan kilang. Walau pun teknik2 penanaman mereka belum memuaskan, tetapi hasil2 yang lebeh baik akan dapat mereka keluarkan, kerana kebanyakan tanaman mereka ad-lah tanah2 baru. Apa yang perlu di-harapkan oleh mereka ia-lah bantuan dan bimbingan dari pihak2 berkenaan. Pertunjukan

chara2 penanaman yang lebih baik juga patut di-adakan. di-setiap kawasan atau mukim untuk membolehkan petani memahami dengan lebih mendalam lagi.

Pengelasan

Pengawalan mutu dan size nenas perlu di-beri perhatian di-tempat2 pengeluaran. Keadaan ini boleh di-baiki dengan memberi tunjuk ajar yang chukup kepada petani2, terutama mengenai mutu nenas yang baik dan di-perlukan oleh kilang2. Perkhidmatan luar boleh memainkan peranan dalam mengatasi masaalah ini, di-samping menolong petani2 mengenali mutu2 nenas yang baik untuk di-peroses. Pusat2 pengumpulan perlu di-tubuhkan untuk mengendalikan sistem pengelasan di-perengkat pengeluaran. Oleh tidak ada-nya pengelasan di-buat di-perengkat pengeluaran, banyak nenas petani di-kenakan potongan yang tinggi di-kilang2. Ini kerana petani2 mengangkut semua nenas mereka ka-kilang2, sama ada nenas itu muda, masak atau terlalu kechil.

Mengikut suatu kajian (4), 62% nenas kebun kechil di-Johor yang di-petek dalam bulan September 1968 mempunyai kandungan gula yang rendah, sementara hanya 38% sahaja yang mempunyai kandungan gula yang tinggi. Keadaan ini di-sebabkan nenas petani2 banyak yang muda atau terlalu masak. Nenas2 yang masak tidak tahan lama di-simpan, dan jika di-simpan lama, kandungan gula nenas itu boleh berkurangan.

Harga Nenas Kebun Kechil

Sekarang ini hanya ada satu tingkat harga sahaja, untuk berbagai2 tingkat mutu (pengelasan). Sistem harga ini telah tidak menggalakan pet ni2 membaiki mutu dan keluaran mereka. Untuk menjamin keluaran petani ini, sistem pengelasan yang di-bentuk oleh Lembaga (5) mesti-lah di-praktikan oleh semua ejen2 pemasaran, atau oleh pihak2 yang berkenaan. Pertimbangan harga yang tinggi mesti di-berikan kepada mutu2 nenas yang baik.

Penentuan harga mengikut grade ini boleh di-timbangkan (6) dari beberapa segi:-

-
- (4) Kajian ini di-buat oleh Pusat Penyelidikan Nenas Alor Bukit dengan kerjasama Pusat Kaji Makanan, Johor Bahru. "THE PRESENT SITUATION OF PINEAPPLE, PRODUCTION, PROCESSING AND MARKETING IN MALAYSIA", Johor Survey, 1968 ms. 110.
 - (5) Telah di-terangkan dalam Bab VII.
 - (6) Intisari "Discussion Paper", No. 321/68, MPFB, September 1968.

- i. Ukuran lilit buah (diameter)
- ii. " panjang (length)
- iii. Berat.

Harga berdasarkan hanya kepada ukuran lilit buah sahaja boleh mengakibatkan nenas tidak mempunyai ukuran yang di-perlukan. Nenas2 yang di-perlukan ia-lah nenas2 yang mempunyai ukuran lilit buah (diameter) yang sesuai dan berukuran panjang (length) yang sempurna.

Harga hanya berdasarkan kepada berat dan tidak di-timbangkan kepada ukuran lilit buah yang di-perlukan akan menimbulkan masalah kilang. Umpama-nya berat nenas sama, tetapi jika ukuran lilit buah berlainan 1" (umpama-nya) boleh menukar tingkat pengelasan yang berlainan.

Untuk kepentingan petani2, dan kilang, harga haruslah berdasarkan kepada berat dan ukuran lilit buah nenas. Dasar harga tidak boleh di-bentok dengan tidak ada sistem pengelasan yang telah di-persetujui oleh kilang atau Kerajaan. Untuk membentok sistem pengelasan ada-lah penting di-timbangkan beberapa faktor:-

- i. Dari segi teknik dan chara2 yang di-gunakan;
- ii. Dari segi ekonomi;
- iii. Badan2 yang melaksanakan-nya.

Sistem pengelasan sebagai asas pembentokan harga ini haruslah di-perkenalkan kepada semua petani. Petani2 harus di-beritahu tentang teknik2 dan chara bagaimana pengelasan ini di-laksanakan dan bentok2 mutu yang di-perlukan. Dengan ini petani2 akan sentiasa bekerjasama dalam melaksanakan sistem pengelasan ini.

Pusat2 pengumpulan harus di-bentok di-semua perengkat pengeluaran. Pusat2 ini perlu mengawasi keadaan yang berlaku seperti tindasan orang2 tengah persendirian.

Di-perengkat kilang pembentokan sistem pengelasan ini harus memberi faedah ekonomi kepada petani2 dan kilang. Dan tidak seperti yang berlaku sekarang sistem pengelasan tidak memberi apa2 kesan kepada petani2. Sistem ini ada-lah di-harapkan akan sentiasa memperbaiki mutu keluaran petani2 dan memperoleh penghasilan yang tinggi.

Mengenai chara2 yang di-gunakan itu, haruslah benar2 memberi kesan, dan tidak mengasingkan kepada mana2 pihak - petani atau pengilang. Hendak-nya sistem yang di-bentok ini mesti-lah di-gunakan sa-berapa praktik yang boleh, dan memuaskan. Pihak Lembaga Perusahaan Nenas Tanah Melayu boleh mengambil tugas melaksanakan sistem pengelasan ini.

Keluaran Nenas Masa Hadapan

Ada-nya sabahagian besar tanah gambut membolehkan Johor menambah kawasan untuk tanaman nenas. Tanah gambut di-Malaysia merupakan kawasan yang terbesar. Di-Malaysia Barat, luas tanah gambut di-anggarkan 2 juta ekar dan dengan tambahan 3.5 juta di-Malaysia Timor terutama di-Sarawak.

Di-Malaysia Barat sahaja 200,000 ekar telah digunakan. Di-Johor sahaja, terdapat sa-luas 535,000 ekar tanah gambut, dan sa-kurang2-nya 60,000 tanah gambut di-Johor boleh di-usahakan untuk nenas. Banyak-nya tanah2 gambut untuk nenas ini, membolehkan nenas di-usahakan dengan pesat-nya. Di-Selangor tanah gambut ada-lah sa-luas 435,000 ekar.

Suatu masalaah besar di-tanah2 gambut ini ia-lah sukar-nya pembenaan jalan2 raya. Ini-lah yang menjadi masalaah pekebun2 kechil. Jalan2 raya perlu di-bena di-kawasan2 ini untuk membolehkan keluaran dan bahan2 seperti baja dapat di-angkut dengan kos yang rendah, dan ini akan membolehkan sistem pemasaran menjadi lebih chekap. Oleh terhad-nya pembenaan jalan2 r ya yang baik ini, boleh mengakibatkan kos pengangkutan yang tinggi, dan tidak banyak nenas di-usahakan di-tanah2 yang baru di-buka, dan sa-balek-nya nenas di-tumpukan di-kawasan getah2 tua yang telah di-tebang.

Harapan bertambah-nya keluaran ada-lah merupakan suatu kemungkinan yang besar. Sekarang ini banyak nenas di-usahakan di-bawah Rancangan Tanaman semula dan sejak rancangan ini di-mulakan dalam tahun 1952, sa-luas 16,301³/₄ ekar ada-lah di-usahakan di-bawah rancangan ini. Sa-lain dari ini nenas juga di-tanam sabagai hasil kedua di-kawasan t naman semula getah dan kelapa.

Pembaikan dalam chara2 pengeluaran melalui rancangan2 tanaman semula dan usaha2 penyelidekan, boleh mempengaruhi keluaran dan mutu2 nenas; dan ini menggalakan perkembangan yang makin pesat. Penambahan keluaran yang chepat ini bermula sejak tahun 1965 bila Kilang Kebangsaan di-tubuhkan di-Pekan Nenas. Bagaimana pun masalaah yang di-hadapi sekarang ini bukan-lah masalaah kurang-nya keluaran untuk di-peroses, tetapi ada-lah masalaah keluaran yang saimbang antara musim kemunchak dan musim biasa. Ini di-sebabkan tidak ada-nya rancangan2 menyaimbangkan keluaran antara musim kemunchak dan musim biasa.

Sekarang ini kilang2 memperoses nenas lebih di-tumpukan di-Johor, kerana di-sini terdapat banyak di-usahakan. Ada-lah di-jangkakan keluaran nenas di-Johor (terutama di-Pontian) akan sentiasa bertambah, dan ini membolehkan Kilang

Kebangsaan kedua di-bena di-Pulai Sebat ng, Pontian, menjelang June 1971 ini.

Ada-lah menguntongkan kira-nya perusahaan nenas ini di-tumpukan di-seluruh negara. Satu chara yang baik ia-lah membaiki tanah2 gambut yang sekarang ini di-gunakan untuk nenas, terutama kawasan2 nenas di-Selangor, Province Wellesley dan lain2.

Sa-lain dari ini, pasaran eksepot mesti-lah di-perluaskan, sesuai dengan keadaan perkembangan yang ada sekarang. Malaysia memerlukan suatu ranchangan eksepot nenas dalam tin yang tegas supaya keperchayaan pengguna2 di-pasar n eksepot sentiasa terjamin dan menggalakan.

Pemasaran Nenas (Juta lb.)

Tahun	Ekspor Swedia	Amoy	Jumlah
1960	102.70	27.00	129.70
1961	112.80	28.77	141.57
1962	141.00	27.12	168.12
1963	127.25	28.80	156.05
1964	120.00	20.24	140.24
1965	201.70	324.72	526.42
1966	212.00	274.71	486.71
1967	200.00	250.00	450.00
1968	200.00	117.00	317.00

Sumber: MPO, Taipei -
1968 April, 1968.
an/ar.

LAMPIRAN 4.1

PENAWARAN NENAS KEBUN KECHIL DAN LADANG 1960 - 1968

Tahun	Penawaran Nenas (Juta lb.)		
	Kebun Kechil	Ladang	Jumlah
1960	105.26	237.02	342.28
1961	122.89	245.77	368.66
1962	141.09	297.12	438.21
1963	157.56	266.60	424.16
1964	188.69	299.24	487.93
1965	244.88	324.72	569.60
1966	294.44	274.71	569.15
1967	348.24	268.40	616.64
1968	406.30	217.43	623.73

Sumber: MPIB, Tampoi -
14hb April, 1969.
As/Sr.

Annex Monthly production of pineapple
fruits, MPIB Tampoi 14/4/69 As/Sr.

LAMPIRAN 4.2

PENAWARAN BULANAN NENAS KEBUN KECHIL DAN LADANG TAHUN 1965 (JUTA lb.)

Bulan	Penawaran Nenas - Juta lb.		
	Kebun Kechil	Ladang	Jumlah
Jan.	21.01	22.23	43.24
Feb.	14.03	24.21	38.24
Mach	22.58	22.01	44.59
April	15.18	25.93	41.11
Mei	28.19	31.50	59.69
Jun	33.15	35.85	69.00
Julai	18.60	32.66	51.26
Ogos	9.04	21.41	30.48
Sept.	11.67	19.97	31.64
Okt.	13.23	21.36	34.59
Nov.	24.91	31.00	55.91
Dis.	33.29	36.56	65.85

Sumber: Monthly production of pineapple
fruits, MPIB Tampoi 14/4/69 As/Sr.

LAMPIRAN 4.3

PENAWARAN BULANAN NENAS KEBUN KECIL
DAN LADANG TAHUN 1968 (juta lb.)

Bulan	Penawaran Nenas (Juta lb.)		
	Kebun Kecil	Ladang	Jumlah
Jan.	32.86	18.58	51.44
Feb.	28.32	19.32	48.14
Mach	41.87	24.46	66.33
April	29.96	20.78	50.74
Mei	44.89	22.70	67.59
Jun	51.48	25.11	79.59
Julai	34.94	12.36	47.30
Ogos	28.08	14.14	42.22
Sept.	20.35	9.33	37.57
Okt.	26.06	11.51	29.68
Nov.	36.40	17.12	53.52
Dis.	31.09	21.52	52.61

Sumber: Monthly production of pineapple fruits,
MPFB, Tampoi 14/4/69 As/Sr.

LAMPIRAN 7.1

HARGA NENAS TIAP2 PAUN

Tarikh	Harga di-tetapkan Oleh Meshuarat	Untok Jangka Masa	1 - 1½ (lb.)	1½ - 2½ (lb.)	2½ - 3 lb.	+ 3 lb.
18.11.53	Pengilang/ Kebun Kechil	18.11.53 hingga 30. 3.54	4.0*	7.0*	7.5*	8.5*
30. 4.54	-sama-	31. 3.54 hingga 14. 9.54	4.3	7.3	7.8	8.6
11. 6.54	-sama-	12.10.54 hingga masa yang di-tentukan	3.55	6.55	7.05	7.85
28.12.54	-sama-	29.12.54 -sama-	3.0	5.55	6.05	6.85
5. 4.55	-sama-	5. 4.55 -sama-	2.5	5.0	5.5	6.0
8. 9.55	-sama-	15. 9.55 hingga 14. 3.56	2.5	5.0	5.5	6.0
5. 3.56	-sama-	15. 3.56 hingga 14. 9.56	2.5	5.0	5.5	6.0
28. 8.56	-sama-	15. 9.56 [©] hingga 14. 3.57	2.5	5.0	5.5	6.0
28.11.56	-sama-	28.11.56 [©] hingga 3.57	2.5	4.4	4.9	5.3
2. 1.57	-sama-	- (-)	-	-	-	-
25. 2.57	-sama-	1. 4.57 hingga 30. 9.57	2.2	2.6	3.2	3.75

* Harga di-tentukan berdasarkan pasaran \$29.00 tiap2 CASE F.O.B. untok 16 oz. standard spiral slices.

© Termasok subsidi pengangkutan di-champor 0.2¢ bagi LUM HUAT, dan 0.25¢ bagi W.H.

(-) Tak ada keputusan di-buat.

LAMPIRAN 7.1

HARGA NENAS TIAP2 PAUN
(sambongan)

Tarikh	Harga di-tetap- kan Oleh Meshuarat	Jangka Masa	Harga
16.1.1959	MPIB Fruit Production Committee	Feb. - Mar. 59	2.5
		Apr. 59 - Mar. 60	2.5
		Apr. - Jun 60	2.5
		Julai - Ogos 60	3.0
		Sept. - Dis. 60	3.5
		Jan. - Mar. 61	3.5
		Apr. - Jun 61	3.5
		Julai - Sept. 61	3.25
		Okt. - Dis. 61	3.25
		Jan. - Mar. 62	3.25
		Apr. - Jan 62	3.25
		Julai - Sept. 62	3.25
		Okt. - Dis. 62	3.25
		Jan - Mar. 63	3.00
		Apr. - Jan. 63	3.00
		Julai - Spt. 63	2.75
		Okt. - Dis. 63	3.00
		Jan. Mar. 64	3.00
		Apr. - Jan. 64	3.00
		Julai - Sept. 64	2.75
		Okt. - Dis. 64	2.75
		Jan. - Mar 65	2.75
		Apr. - Jun 65	2.8
		Julai - Sept. 65	2.8
		Okt. - Dis. 65	2.8
		Jan. - Mar. 66	2.8
		Apr. - Jun 66	2.8
		Julai - Sept. 66	2.8
		Okt. - Dis. 66	2.8
		Jan. - Mar. 67	2.8
		Apr. - Jun 67	2.8
		Julai - Sept. 67	2.8
		Okt. - Dis. 67	2.8
		Jan. - Mar 68	2.8
		Apr. - Jun 68	2.8
		Julai - Sept. 68	2.8
		Okt. - Dis. 68	2.8
		Jan. - Mei 69	2.8
		Apr. - Jun 69	2.8
		Julai - Sept. 69	2.8
		Okt. - Dis. 69	2.8
		Jan. - Mar. 70	2.9
		Apr. - Jun 70	2.9

Sumber: Price Fresh Pineapples, MPIB.

SENARAI RUJOKAN

Sumber2 Yang Di-terbitkan

- Abbot, J.C; Creupelandt, H.C., Agricultural Marketing Boards, Their Establishment On Operation, FAO Marketing Guide, No. 5 Rome (1966).
- Brown, F.B, Pineapple Varieties And Selection In Malaya, Malayan Agricultural Journal Vol. 30, 1947.
- Cooke, F.C., The Pineapple Industry of The Hawaiian Island, General Series Dept. of Agriculture Fed. of Malaya, No.32.
- Courtenay, C.E., The Reconstruction of The Malayan Canned Pineapple Industry, Malayan Agricultural Journal Vol. 30, 1947.
- Crotty, Raymond, Livestock Marketing In West Malaysia, National Agricultural Marketing Seminar FAMA, 1968.
- Cundiff, E.W., Basic Marketing, Prentice Hall Inc. Co. London, Copyright 1964.
- Fedrick, Waugh, Reading In Agricultural Marketing, Iowa State College Press 1954.
- Jewett & Voorhies, Agriculture Cooperative, IMc. Graw Hill Book Co. Inc.
- Jabatan Pertanian Johor Bahru, Laporan Kemajuan Pertanian Johor 1968.
- Kementerian Pertanian dan Sharikat Kerjasama, Kuala Lumpur, Economic Survey of Kemubu Scheme, 1967.
- Lewocok, H.K., Fertilizer of Pineapple, Pineapple Grower and Eastern Cape Farmer, Vol. 1 No. 12, 1956.
- Mosner, A.T., Getting Agriculture Moving, The Agriculture Development Council Inc. New York.
- MPIB, The Present Situation of Pineapple Production, Processing and Marketing In Malaysia, 1968.